

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

Допущено до захисту

Завідувач кафедри

“ _____ ” _____ 2024 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавр
зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
за освітньою програмою «Економіка та планування бізнесу»
на тему: **«ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ**
СТВОРЕННЯ ЙОГА-СТУДІЇ»

Виконавець:

Студентка 4 курсу ЦЗВФН

Карпова Анастасія Павлівна _____

Науковий керівник:

к.е.н., доцент

Карпов Володимир Анатолійович _____

АНОТАЦІЯ

Карпова А. П. «Економічне обґрунтування проєкту створення йога-студії»

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності «076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» за освітньою програмою «Економіка та планування бізнесу». Одеський національний економічний університет. Одеса, 2024.

У роботі розглядаються теоретичні засади започаткування власної справи у сфері послуг фітнесу та йоги: розглянуто бізнес-ідею започаткування власної справи; досліджується нормативно-правове регулювання підприємницької діяльності в Україні у сфері послуг фітнесу та йоги; обґрунтовані організаційно-правова форма і система оподаткування новоствореної студії.

Проаналізовано конкурентне середовище у сфері послуг фітнесу та йоги в м. Одеса та визначені внутрішні переваги створюваної йога-студії.

Запропоновано проєкт створення йога-студії. Сформовано стартовий капітал на реалізацію проєкту, розраховані поточні витрати та спрогнозовано прибуток від реалізації послуг йога-студії.

Здійснено економічне обґрунтування доцільності реалізації проєкту, охарактеризовані можливі ризики реалізації проєкту та шляхи їх мінімізації.

Ключові слова: йога-студія, бізнес-ідея, проєкт, прибутковість, ефективність, доцільність, ризик.

ANNOTATION

Karpova A. P «Economic substantiation of the project of creating the yoga studio».

Qualifying work on obtaining for a bachelor's degree in the specialty 076 «Entrepreneurship, trade and exchange activities» for the educational program «Economic and business planning». Odessa National Economics University. Odesa, 2024.

The paper examines the theoretical principles of starting one's own business in the field of fitness and yoga services: the business idea of starting one's own business is considered; the regulatory and legal regulation of business activity in Ukraine in the field of fitness and yoga services is investigated; the organizational and legal form and taxation system of the newly created studio are substantiated.

The competitive environment in the field of fitness and yoga services in Odesa was analyzed and the internal advantages of the yoga studio being created were determined.

The project of creating a yoga studio is proposed. The costs of the creating and operating a yoga studio have been calculated. Profit from the sale of products and services is forecast.

An assessment of the economic efficiency of the project was carried out. Possible risks are analyzed and measures to minimize them are proposed.

Keywords: yoga studio, business idea, project, profitability, efficiency, expediency, risk.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ЗАГАЛЬНА КОНЦЕПЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВЛАСНОГО БІЗНЕСУ У СФЕРІ ПОСЛУГ ФІТНЕСУ ТА ЙОГИ	
1.1. Характеристика бізнес-ідеї започаткування власної справи на ринку послуг фітнесу та йоги.....	6
1.2. Нормативно-правові засади організації та здійснення підприємницької діяльності у сфері послуг фітнесу та йоги.....	13
1.3. Обґрунтування організаційно-правової форми створюваного бізнесу та системи оподаткування.....	17
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ ВІДКРИТТЯ ПІДПРИЄМСТВА У СФЕРІ ПОСЛУГ ФІТНЕСУ ТА ЙОГИ	
2.1. Аналіз ринку послуг фітнесу та йоги в Україні та Одеській області	25
2.2. Оцінка внутрішніх конкурентних переваг створюваного бізнесу.....	33
2.3. Формування витрат на започаткування та функціонування бізнесу.....	37
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ СТВОРЕННЯ ЙОГА-СТУДІЇ	
3.1. Прогнозування прибутку від реалізації проєкту.....	49
3.2. Розрахунок економічної ефективності проєкту.....	52
3.3. Аналіз можливих ризиків та планування заходів щодо їх запобігання.....	59
ВИСНОВКИ.....	65
Список використаних джерел.....	69
Додатки.....	74

ВСТУП

Актуальність теми кваліфікаційної роботи. На сьогоднішній день розробка бізнес-плану є невід'ємною частиною культури бізнесу. Економіка України зазнає серйозних змін через світову перебудову, модернізацію виробництва, вдосконалення логістики, переоцінку споживання та зростання швидкості впровадження технологічних інновацій. В умовах невизначеності та ризиків, важливість бізнес-планування зростає, оскільки це дає можливість аналізувати ефективність підприємства у майбутньому.

В умовах ринкової економіки України діяльність підприємства залежить від факторів зовнішнього середовища. Через нестабільність цих факторів, підприємства мають прогнозувати свою діяльність, з метою обґрунтування стратегічного розвитку підприємства, ураховуючи можливості та загрози, що можуть виникнути, і досягнення поставлених цілей. У сучасних умовах будь-яка організація повинна вміти вчасно приймати обґрунтовані управлінські рішення. Виходячи з цього бізнес-планування стає ще більш важливим інструментом стратегічного планування, за допомогою якого підприємство може визначати місію та мету функціонування, розробляти план заходів задля покращення результатів діяльності та мінімізації загроз зовнішнього середовища.

Розробці теорії бізнес-планування присвячено безліч робіт відомих вітчизняних та зарубіжних науковців, у тому числі Л.А. Лаврів [47], В.В. Македон [49], В.А. Карпов [48], О. Г. Дерев'янка [51], С.Ф. Покропивний [50], А.В. Череп [52] та інші.

Питання бізнес-планування послуг фітнесу не висвітлюється у науковій літературі. Водночас цей вид надання послуг є актуальним у сучасному світі, що обумовлено піклуванням людей про своє фізичне та ментальне здоров'я.

В сучасних умовах стає очевидним важливий зв'язок між фізичною культурою та загальним здоров'ям, продуктивністю та ефективністю праці. Регулярні фізичні навантаження та прихильність до здорового способу життя

стають необхідністю і відчутним аспектом сучасного життя. Заняття фізичними вправами сприяють зниженню ризику розвитку депресії, підвищують когнітивну активність і навіть покращують настрій та працездатність. У зв'язку з цією тенденцією як в Україні, так і в усьому світі розширюється мережа фітнес-послуг для населення. Світовий процес активного розвитку фітнесу, зростання популярності занять спортом для забезпечення життєздатності та працездатності сучасної людини за останні 25 років розглядаються як революція у способі життя особистості.

Метою кваліфікаційної роботи є економічне обґрунтування проекту зі створення йога-студії.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні **завдання**:

- 1) охарактеризувати бізнес-ідею започаткування власної справи на ринку послуг йоги та фітнесу;
- 2) розглянути нормативно-правові засади організації та здійснення підприємницької діяльності у сфері послуг йоги та фітнесу;
- 3) обґрунтувати організаційно-правову форму та систему оподаткування ведення бізнесу у сфері послуг йоги та фітнесу;
- 4) здійснити аналіз ринку послуг йоги та фітнесу в Одеській області;
- 5) оцінити внутрішні конкурентні переваги створюваного підприємства;
- 6) сформулювати витрати на започаткування підприємницької діяльності;
- 7) спрогнозувати прибуток від реалізації проекту;
- 8) здійснити розрахунок та аналіз показників ефективності проекту;
- 9) проаналізувати можливі ризики проекту та визначити план заходів для їх запобігання.

Об'єктом дослідження є процес розробки проекту зі створення бізнес-структури в ринкових умовах господарювання.

Предметом дослідження є економічне обґрунтування проекту зі створення йога-студії.

Методи дослідження. В процесі дослідження використано методи порівняння (при аналізі конкурентного середовища на ринку фітнесу в місті Одеса), аналізу та синтезу (при дослідженні бізнес-ідеї започаткування власної справи на ринку фітнесу), дедукції та індукції (при дослідженні організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні у сфері послуг), табличний та графічний метод (в процесі розрахунків витрат та економічної ефективності проекту), прогностичний (при прогнозуванні доходів від реалізації проекту), наукової абстракції та узагальнення (при формулюванні висновків) та інші.

Інформаційна база дослідження включає нормативно-правові акти, які регламентують бізнес-планування, створення йога-студії та її функціонування; результати маркетингового дослідження ринку послуг фітнесу в Україні та м. Одеса; наукові статті на маркетингову тематику та бізнес-планування, підручники та монографії тощо.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (53 найменування) та 1-го додатку. Загальний обсяг роботи становить 75 сторінки. Основний зміст викладено на 66 сторінках. Робота містить 14 таблиць, 5 рисунків.

РОЗДІЛ 1. ЗАГАЛЬНА КОНЦЕПЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВЛАСНОГО БІЗНЕСУ У СФЕРІ ПОСЛУГ ФІТНЕСУ ТА ЙОГИ

1.1. Характеристика бізнес-ідеї започаткування власної справи на ринку послуг фітнесу та йоги

На сьогоднішній день фітнес-індустрія набирає обертів та є швидкозростаючою галуззю. Фізичні вправи мають позитивний вплив на стан фізичного та психічного здоров'я людини, покращення діяльності дихальної, серцево-судинної та гормональної систем, поліпшення сили, гнучкості та інших фізичних якостей людини. Через погіршення екології, постійний стрес та нестачу рухової активності боротьба за здоров'я людини є важливим фактором, який визначає рівень життя в сучасних умовах. Велику роль у цій боротьбі відіграють оздоровчі програми фізичної культури, які покликані задовольняти запити усіх вікових груп та верств населення. Сьогодні можна порахувати близько двохсот видів програм оздоровлення. Ці програми можна розділити на два напрямки: східний та західний, в основі яких лежать відмінності менталітету людей та їх ідеології.

Термін «фітнес» з'явився у період першої світової війни, у країнах, таких як Великобританія, Франція та США, пов'язаний з розвитком фізкультурної системи «Keep-fit». Програма цієї фізкультурної системи передбачала розвиток загальної фізичної кондиції та готовності у процесі перебудови фізичного виховання хлопчиків у школах. Термін «фітнес» у 30-тих роках був введений замість існуючих у науково-методичній літературі термінів «фізична готовність» (physical efficiency) та «фізичний стан» (physical condition) [33, с.14].

У 1930-х роках термін «фітнес» був використаний замість існуючих наукових термінів «фізична готовність» (physical efficiency) та «фізичний стан» (physical condition). У журналі "Здоров'я, фізичного виховання та рекреації"

(США) 1936 року з'явилася стаття Артура Стейнхауза "Фітнес і суспільство", в якій вперше було використано термін «фітнес» у науковій літературі [33, с.14].

В Україні поняття «фітнес» з'явилося в середині 90-х рр. разом із виникненням перших спортивних клубів, які згодом перетворилися на фітнес-клуби. Вони почали активно пропагувати здоровий спосіб життя та взяли на себе функції з оздоровлення населення. До цього часу вітчизняна фітнес-індустрія переважно складалася з тренажерних залів, залів для аеробіки, а також пропонувала різноманітні тренувальні програми, басейни та сауни [34, с.20].

В сучасний час, оздоровчий фітнес можна описати як комплекс фізичних вправ, спрямований на поліпшення здоров'я, який індивідуально враховує психофізичний стан людини, його мотивацію та особисті інтереси.

В останні роки формування здорового стилю життя сучасної людини визначається особливою увагою та вивченням особливостей оздоровчих систем, заснованих на нерозривному зв'язку тіла та свідомості. Внаслідок інноваційного розвитку цих систем і методик утворився особливий напрямок, що сприяє оздоровленню людини, відомий як «ментальний фітнес», «розумне тіло» або як його називають за кордоном «Body & Mind» [35, с.229].

Body & Mind є напрямком фітнесу, який представляє собою м'які навантаження. У комплексі цього напрямку враховані такі методики, як йога, пілатес, стретчинг, а також інші вправи, спрямовані на пом'якшення та покращення фізичного стану організму. У цій галузі фітнесу застосовуються прийоми, які допомагають людині покращити свідомість власного тіла та почуття стану здоров'я.

Регулярні тренування та правильне виконання вправ напрямку «Body & Mind» допомагає отримати наступні результати:

- зміцнити серцево-судинну і дихальну систему;
- опрацювати м'язовий корсет спини;
- позбутися від затискачів та головного болю;
- розвивати гнучкість і витривалість, підтримувати правильну поставу.

Основні принципи напрямку «Body & Mind» включають у себе зосередженість, контроль, відповідну координацію дихання та рухів, усвідомленість, підтримку правильної постави, стрес-релаксацію та належне розслаблення.

Одним з напрямів фітнесу «Body & Mind» є йога.

Йога - це стародавня й складна система вправ, яка має своє коріння у індійській філософії. Початково йога була зосереджена на духовному розвитку, проте з часом набула популярності як засіб підтримки фізичного і психічного здоров'я. Сучасна практика йоги відповідає більшості визначень фізичної активності і стає все більш популярною серед інших видів фізичної діяльності на Заході.

Фітнес-йога - це форма йоги, що акцентується на практиці асан як на фізичних вправах для зміцнення та покращення здоров'я. Фітнес-йога визначається акцентом на асанах (позах), дихальних вправах, зниженні стресу, релаксації, фізичній формі та оздоровленні. У цьому підході основний акцент зроблений на фізичному тілі, що розрізняється від традиційної йоги, де більший акцент приділяється внутрішньому та духовному розвитку. Завдяки кращим знанням анатомії людського тіла та біомеханіки її рухів, у вправах фітнес-йоги внесені зміни, враховуючи досягнення науки у галузі фізичної активності та їх впливу на організм. Ці модифікації відповідають потребам людини у її повсякденному житті. [36, с.10].

Сучасна фітнес-йога стала широко популярною формою фізичної активності, що перетворилася на глобальний тренд завдяки своїй можливості поєднувати підвищення фізичної активності з ученням здорового способу життя. Фітнес-йога - це безпечний, доступний та ефективний метод, який можна використовувати для поліпшення здоров'я. Дослідження підтверджують, що вона має численні позитивні впливи на фізичне та психічне благополуччя. Практика фітнес-йоги знижує рівень стресу і сприяє здоровому способу життя. Вона підвищує імунітет, покращує роботу серцево-судинної та дихальної систем, покращує самопочуття та режим сну, допомагає

контролювати масу тіла і склад, а також сприяє загальному полегшенню захворювань. Крім того, вона сприяє більш здоровому харчуванню, підвищує фізичну активність, покращує гнучкість, силу і витривалість м'язів та рівновагу.

Протягом останніх десятиліть йога стала світовим явищем. Те, що колись було медитативною практикою на Сході тисячі років тому, тепер перетворилося на сучасну тенденцію у способі життя людини, яка приносить мільярди доларів. У 2019 році світова індустрія йоги оцінювалася приблизно в 37,46 мільярда доларів. Прогнозується, що після більш ніж десятилітнього стрімкого зростання світова індустрія йоги лише продовжить збільшувати свою вартість і, за прогнозами, до 2027 року вона становитиме 66,23 мільярда доларів [36, с.8].

Зацікавленість йогою продовжує швидко зростати. Понад 300 мільйонів людей по всьому світу вже займаються йогою, з них понад 36 мільйонів - у США. Ця популярність пояснюється тим, що йогу можуть практикувати представники всіх соціальних верств, а також тим, що вона надає позитивний вплив на всіх, хто нею зпймається [36, с.8].

Отже, саме такий напрямок фітнесу під назвою «Body & Mind» має йога-студія «Баланс».

Йога-студія «Баланс» - це жіноча студія йоги та фітнесу.

Мета проекту – відкриття жіночої студії йоги та фітнесу у м.Одеса, здатної надати високоякісні послуги у сфері фітнесу під напрямком «Body & Mind», або «ментальний фітнес».

Головні завдання фітнесу – це підвищення рівня здоров'я, витривалості, зняття напруги та зміцнення нервової системи, розвиток гнучкості та зміцнення м'язів, позбавлення зайвої ваги та покращення форм тіла і як наслідок всього цього – покращення самопочуття, заспокоєння нервової системи, зарядження енергією та налагодження ментального здоров'я. Важлива особливість у заняттях фітнесом – те, що програма тренувань підбирається індивідуально, з урахуванням особливостей конкретної людини.

Місія студії «Баланс» - донести, що спорт та здоровий образ життя – це необхідна частина щасливого та наповненого життя для кожної дівчини, а також спосіб прояву любові до себе та свого тіла.

Йога-студія «Баланс» – це більше ніж просто студія. Це спільнота у якій дівчата щодня усвідомлено вибирають піклуватися про себе і своє тіло, зберігаючи баланс: душі, тіла і розуму. Завдяки нашій студії йоги та фітнесу, красиве та здорове тіло доступне кожній дівчині.

Цілі студії «Баланс»:

1. Створити у студії атмосферу гармонії та балансу, адже заняття спортом повинні приносити затишок та радість душі і тілу кожної дівчини.
2. Найняти у студію тренерів-професіоналів своєї справи. Важливими критеріями до команди тренерів студії є досвід, любов до своєї справи, вміння налагоджувати комунікації, відкритість та доброзичливість, спортивне та якісне тіло. Задача студії – це довести кожну дівчину до результату через руки професіоналів своєї справи.
3. Застосовувати та розвивати нові технології у сфері фітнесу в нашій студії.

Студія, команда та тренування дають ту частинку любові до себе та турботи, які шукає кожна сучасна дівчина.

У студії «Баланс» представлені різні напрямки тренувань, кожен з яких має свою користь для тіла та розуму, а саме:

1. Йога

Йога допомагає заспокоїти своє тіло та розум, розвиває витривалість та гнучкість. Йога вчить робити виклик самому собі, перевищувати власний ліміт, а головне – цінувати будь-яке досягнення.

Основою тренувань є зв'язок дихання і руху.

Поступово вивчаючи пози (асани), людина починає довше затримуватися в них, не знижуючи якість виконання. Людина заспокоює свої думки та вчиться бути присутнім в моменті.

2. Йога для вагітних

Тренування включають вправи для дихання, медитацію та розтяжку, спеціально адаптовані під фізіологічні особливості вагітних. Це дозволяє жінкам підтримувати своє тіло та розвивати свою медитативну практику протягом усього періоду вагітності.

3. Стретчинг

Стретчинг дозволяє людині розкритися, пробудити кожну зв'язку та кожен м'яз.

Тренування допоможуть:

- підтягнути тіло, змодельовати м'язовий корсет;
- поліпшити поставу;
- розвинути гнучкість;
- позбутися застійних явищ;
- поліпшити кровообіг та обмін речовин.

Класичний стретчинг передбачає статичні тренування з поступовою зміною вправ. Заняття відбуваються на гімнастичному килимку і спрямовані на розтягнення та зміцнення м'язів спини, а також зони шпагату.

4. Аеростретчинг

Тренування ґрунтуються на витягненні хребта та всього тіла загалом під впливом власної ваги з використанням гамака. Людина відчуває невагомість і свободу, як кожен хребець вирівнюється та стає на своє місце. Безсумнівний плюс аеростретчингу в тому, що це реабілітаційне та безпечне витягування.

Всі вправи виконуються у висячому положенні з використанням полотен, закріплених на стелі. Тренування у повітрі важче, ніж на гімнастичному килимку через потребу утримувати рівновагу і вагу власного тіла. Проте такий вид стретчинга виглядає дуже красиво.

5. Пілатес

При занятті пілатесом виконується глибока робота над м'язами.

Переваги:

- завдяки постійній напрузі і втягуванню, опрацьовуються глибокі м'язи живота, роблячи його плоским і привабливим;

- підвищується гнучкість і рухливість суглобів;
- поліпшується постава та проходять болі в спині;
- вправи допомагають прискорити обмін речовин;
- глибоке дихання під час пілатесу покращує роботу серцево-судинної системи;
- стан внутрішніх органів поліпшується й відбувається оздоровлення всіх систем організму.

6. МФР (міофасціальний реліз)

МФР є незамінним варіантом у випадках коли потрібно:

- прискорити процес відновлення після тренування;
- прибрати больові відчуття в м'язах;
- підвищити гнучкість і знизити ймовірність травм;
- усунути м'язовий гіпертонус.

Регулярні тренування за методикою МФР повернуть рухливість суглобам, попередивши передчасне старіння всього організму.

7. Барре

Напрямок під назвою барре (barre), заснований в 1960-х роках німецькою балериною Лотте Берк. Система вправ спрямована на збереження фізичної форми без важких навантажень. Це запальне поєднання балету, елементів функціонально-силового тренінгу, а також пілатесу та йоги. Тренування проходить біля балетного станка під музику. По черзі та в різному темпі виконуються вправи для всіх груп м'язів.

Таким чином, фітнес для жінок – це чудовий спосіб придбати бажану фігуру та тримати в тонусі тіло. А також це жіночність, пружність та еластичність м'язів, відмінний настрій та прекрасне самопочуття.

Йога-студія "Баланс" завжди рада новим і постійним клієнтам, та із задоволенням чекає на кожну дівчину в студію, щоб допомогти в досягненні поставлених цілей.

1.2. Нормативно-правові засади організації та здійснення підприємницької діяльності у сфері послуг фітнесу та йоги

Нормативно-правові засади організації та здійснення підприємницької діяльності у сфері послуг фітнесу треба розглядати за трьома складовими:

- 1) оформлення як суб'єкта підприємницької діяльності;
- 2) започаткування підприємницької діяльності;
- 3) подальше функціонування суб'єкта підприємницької діяльності у сфері послуг фітнесу.

Підприємництво відповідно до Ст. 42 Господарського Кодексу України є самостійною, ініціативною, систематичною, господарською діяльністю, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) на власний ризик з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [37].

Важливо виділити положення Ст. 45 Господарського Кодексу України, за яким підприємництво в Україні здійснюється в будь-яких організаційних формах, передбачених законом, на вибір підприємця [37].

Для того щоб зареєструватися підприємцем потрібно пройти процедуру реєстрації яка має 4 етапи:

1. Вибір системи оподаткування.
2. Подання документів держреєстратору та отримання виписки з Єдиного державного реєстру.
3. Відкриття рахунка в банку (необов'язково).
4. Реєстрація книги обліку доходів (книги обліку доходів і витрат).

Вибір системи оподаткування буде детально розглянуто в підрозділі 1.3.

Для реєстрації фізична особа може звернутися із заявою до суб'єкта держреєстрації. Відповідно до Ст. 14 Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань», заяву та відповідні документи для державної реєстрації можна подавати в паперовій або в електронній формі [38].

Для проведення державної реєстрації фізичної особи підприємцем подають такі документи згідно ч. 1 Ст. 18 Закону № 755:

- 1) заяву про державну реєстрацію фізичної особи підприємцем (форма) 10 атверджена наказом Мін'юсту України від 18.11.2016 р. № 3268/5;
- 2) довідку про надання ідентифікаційного коду;
- 3) заяву про обрання фізичною особою спрощеної системи оподаткування, форму якої затверджено наказом Мінфіну України від 20.12.2011 р. № 1675, та/або реєстраційну заяву про добровільну реєстрацію як платника податку на додану вартість, форма № 1-ПДВ якої затверджено наказом Мінфіну України від 14.11.2014 р. № 1130, — за бажанням заявника [38].

Незалежно від способу подання документів, державний реєстратор має обов'язок здійснити реєстрацію або відмовити у реєстрації протягом двох робочих днів. У разі успішної реєстрації здійснюється заповнення та друк спеціального бланку витягу з державного реєстру. Цей витяг є основним документом, який підтверджує статус фізичної особи – підприємця.

Під час реєстрації підприємницької діяльності майбутній підприємець вказує обрані КВЕДи у заяві про державну реєстрацію фізичної особи підприємцем. Важливо зауважити, що підприємець може здійснювати підприємницьку діяльність тільки в рамках обраних та зареєстрованих ним КВЕДів. Під час вибору потрібних КВЕДів допоможе спеціальний сервіс, розроблений Держстатом України.

Види діяльності для йога-студії «Баланс»:

1. КВЕД 85.51: Освіта у сфері спорту та відпочинку [39].

Цей клас включає спортивне навчання у групах та індивідуально, наприклад, у таборах або школах. Спортивні цілодобові та денні табори також включені до цього класу. Не включені академічні школи, коледжі й університети. Навчання може бути надане в різних приміщеннях, таких як навчальні приміщення клієнта або компанії, освітні установи або інші. Навчання в рамках цього класу організується офіційно.

Цей клас включає:

- спортивне навчання (бейсболу, баскетболу, крикету, футболу тощо);
- діяльність таборів зі спортивного навчання;
- гімнастичне навчання;
- навчання їзди верхи в академіях і школах;
- навчання плаванню;
- послуги професійних спортивних інструкторів, учителів, тренерів;
- навчання бойовим мистецтвам;
- навчання грі в карти (наприклад, у бридж);
- навчання йозі.

2. КВЕД 93.12: Діяльність спортивних клубів [40].

Цей клас включає діяльність спортивних клубів, професійних, напівпрофесійних або аматорських і які надають своїм членам можливість брати участь у спортивних заходах.

Цей клас включає:

- діяльність спортивних клубів;
- футбольних;
- боулінгу;
- плавання;
- гольфу;
- боксу;
- зимових видів спорту;
- шахових;
- легкої атлетики;
- стрілецьких тощо.

Серед важливих нормативно-правових актів при відкритті йога-студії є також:

1. Дотримання обов'язкових вимог до набуття у власність або оренду приміщення

Приміщення для йога-студії буде братися в оренду. Тому важливим є укладання договору оренди приміщення з власником майна. Договір укладається в письмовій формі (згідно ч. 1 Статті 793 Цивільного кодексу України) [41].

2. Дотримання вимог щодо правил пожежної безпеки у йога-студії

Загальні правила пожежної безпеки для підприємств усіх типів та форм власності затверджені Правилами пожежної безпеки в Україні, затвердженими Наказом МВС України від 30.12.2014 № 1417.

3. Дотримання вимог до працівників йога-студії

Законом України «Про фізичну культуру і спорт» та іншими нормативно-правовими актами в сфері фізичної культури і спорту не встановлені вимоги до тренерів та інструкторів, які працюють у фітнес та йога-студіях.

4. Подання до базового центру зайнятості незалежно від місцезнаходження роботодавця інформацію про попит на робочу силу (вакансії)

5. Подання звіту про № 3-ПН «Інформація про попит на робочу силу (вакансії)»

Згідно, Ст. 50 Закону України «Про зайнятість населення», Роботодавці зобов'язані своєчасно та в повному обсязі у порядку, затвердженому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері зайнятості населення та трудової міграції, за погодженням з центральним органом виконавчої влади із забезпечення реалізації державної політики у галузі статистики, подавати територіальним органам центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері зайнятості населення та трудової міграції, інформацію про:

- попит на робочу силу (вакансії);
- заплановане масове вивільнення працівників у зв'язку із змінами в

організації виробництва і праці, у тому числі ліквідацією, реорганізацією або перепрофілюванням підприємств, установ, організацій, скороченням чисельності або штату працівників підприємства, установи, організації

незалежно від форми власності, виду діяльності та господарювання за два місяці до вивільнення [42].

6. Дотримання вимог до правил охорони праці на підприємстві

Роботодавець розробляє за участю сторін колективний договір та щорічно укладає колективний договір (угоду), що містить розділ охорони праці, безпеки життєдіяльності та забезпечує його виконання. (згідно ч. 2 ст. 13 Закону України від 14.10.1992 № 2694-ХІІ «Про охорону праці») [43].

1.3. Обґрунтування організаційно-правової форми створюваного бізнесу та системи оподаткування

Для того щоб зареєструватися підприємцем перше що треба зробити це вибрати організаційно-правову форму створюваного бізнесу.

Можна виділити 2 форми організаційно-правової форми, а саме фізичну особу підприємця та юридичну особу.

Фізична особа-підприємець (ФОП) – це громадянин, який займається підприємницькою діяльністю, зареєстрований у державних органах і сплачує відповідні податки.

Відповідно до чинного законодавства, місцеві органи влади мають дати йому дозвіл для заняття певним бізнесом. Згідно з Цивільним кодексом України, формально з 14 років можна заснувати фірму, а з 16 років – реєструватися підприємцем [41].

ФОП (фізичну особу-підприємця) обирають, в основному, коли діяльність пов'язана з наданням послуг, відсоток витрат незначний, коли бізнес відкривається особою вперше, якщо підприємець збирається працювати в основному з населенням та планований обсяг доходу буде становити до 1 млн грн чи до 5 млн грн.

Далі розглянемо основні відмінності між ФОП (фізична особа підприємця) та ТОВ (юридична особа).

Основна відмінність полягає у формі власності та правовому статусі.

ФОП представляє собою фізичну особу, що самостійно здійснює підприємницьку діяльність, у той час як ТОВ є юридичною особою з власним статутом і статутним капіталом.

Ще одна важлива відмінність полягає у рівні відповідальності. У фізичної особи-підприємця рівень відповідальності є особистим, оскільки підприємець несе відповідальність своїми особистими активами за зобов'язання підприємства. У товариства з обмеженою відповідальністю відповідальність обмежена статутним капіталом, що означає, що учасники не несуть особистої відповідальності за зобов'язання підприємства.

Відмінністю також є те, що фізична особа-підприємець має більшу гнучкість у процесі ухвалення рішень та управлінні. ФОП може самостійно приймати всі рішення, пов'язані з діяльністю підприємства. У товаристві з обмеженою відповідальністю управління розділене між учасниками, які приймають рішення на загальних зборах. Це може призвести до уповільнення процесу ухвалення рішень, але також може забезпечити більшу прозорість в управлінні підприємством.

Так як основною діяльністю йога-студії є надання послуг, то для створення йога-студії «Баланс» було обрано таку організаційно-правову форму як фізична-особа підприємець (ФОП).

Перевагами ФОП є такі:

1. Процедура реєстрації легка та швидка.
2. Є можливість перейти на єдиний податок.
3. Відсутні співзасновники і статутний капітал.
4. Спрощений бухгалтерський облік.
5. Є можливість вести бізнес без обов'язкового відкриття рахунку в банку.
6. Фізична особа-підприємець має право самостійно розпоряджатися своїм доходом та прибутком.
7. Просто отримувати прибуток (усі гроші, що надходять на рахунок

фізичної особи-підприємця, він може витратити за своїм бажанням, і він не має обов'язку звітувати за них, головне — своєчасно виплачувати податки та представляти звітність).

8. Податкові структури більш лояльно ставляться до фізичних осіб-підприємців порівняно з юридичними особами.

Серед недоліків ФОП можна виділити такі:

1. Особиста відповідальність за майно у разі банкрутства.
2. Можливість розширення обмежена. ФОП має обмежені можливості залучення нових партнерів або зміни власницької структури.
3. Обмеження в видах діяльності, обсязі доходу і кількості працівників.
4. Підприємець не має можливості обирати назву для свого бізнесу відповідно до законодавчих вимог. Він повинен використовувати своє прізвище, наприклад, ФОП Іванов І.І. У всіх договорах та документах він буде вказаний саме так — під своїм власним іменем. Однак законодавство дозволяє створювати та використовувати бренд (торгову або фірмову назву), яка буде асоційована з продукцією або послугами, що надає ФОП.

5. У випадку тимчасової призупинення діяльності, фізична особа підприємця (ФОП), якщо він знаходиться на єдиному податку, щомісяця повинен продовжувати оплачувати ЄСВ (в загальному випадку мінімальний розмір єдиного внеску становить 22% від поточної мінімальної зарплати.).

6. Фізичні особи-підприємці мають обмежені можливості залучення капіталу, оскільки вони не можуть видавати акції, залучати капітал від інвесторів та отримувати кредити від банків на ім'я підприємства [44].

Під час реєстрації ФОП необхідно визначитися з системою оподаткування. Кожна система оподаткування має свої особливості та обмеження. Далі більш детально розглянемо кожну систему оподаткування.

Існують дві системи оподаткування: загальна та спрощена.

1. Загальна система оподаткування

Загальна система оподаткування застосовується у разі, якщо ФОП не подано заяву про застосування спрощеної системи оподаткування.

ФОП, які перебувають на загальній системі оподаткування, ведуть облік доходів та витрат, а податком на доходи фізичних осіб оподатковується чистий дохід, розрахований як різниця між загальним оподатковуваним доходом (виручка у грошовій та не грошовій формі) і документально підтвердженими витратами, пов'язаними з господарською діяльністю такого ФОП.

ФОП на загальній системі оподаткування зобов'язаний сплачувати такі основні податки:

- ПДВ (податок на додану вартість) — ставка податку 20%. Він обов'язковий під час перевищення річного доходу в 1 млн гривень;
- ЄСВ — 22%;
- військовий податок — 1,5%;
- ПДФО — 18%;
- інші податки залежно від виду діяльності (наприклад, транспортний податок, екологічний податок, акцизний податок, податок на нерухомість, земельний податок, туристичний збір тощо) [45].

2. Спрощена система оподаткування

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності - це особливий механізм справляння податків і зборів, при якому окремі податки і збори замінюються на сплату єдиного податку та ведеться спрощений облік та звітність.

Під час реєстрації ФОП для йога-студії «Баланс» було обрано спрощену систему оподаткування.

Спрощена система оподаткування має багато переваг, серед яких основними є:

- 1) зменшується кількість податків і зборів, що сплачуються;
- 2) полегшується облік (документальний) господарської діяльності платників податків;
- 3) не потрібно мати додаткових знань у галузі оподаткування, і не треба стежити за всіма змінами у законодавстві про податки і збори, які відбуваються досить часто;

- 4) полегшується здійснення податкової звітності;
- 5) сприяння зростанню та ефективній зайнятості населення;
- 6) фізична особа може не застосовувати при розрахунках зі споживачами РРО;
- 7) наявність права вибору реєстрації як платника ПДВ.

Самостійно обрати спрощену систему оподаткування ФОП може у разі, якщо відповідає вимогам, встановленим для груп платників єдиного податку:

1. Згідно з п.п. 1 п. 291.4 ст. 291 Податкового кодексу України до платників єдиного податку першої групи належать фізичні особи - підприємці, які не використовують працю найманих осіб, здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню і обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 1 185 700 грн у 2024 р. [45].

2. До платників єдиного податку другої групи, відповідно до підпункту 2 п. 291.4 Ст. 291 ПК, належать ФОП, які здійснюють господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства, за умови, що протягом календарного року обсяг доходу не перевищує 5 921 400 грн у 2024 р. [45].

Дія зазначених норм не поширюється на ФОП, які надають посередницькі послуги з купівлі, продажу, оренди та оцінювання нерухомого майна, послуги з надання доступу до мережі Інтернет, а також здійснюють діяльність з виробництва, постачання, продажу (реалізації) ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів, каміння, каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння. Такі ФОП належать виключно до третьої групи платників єдиного податку, якщо відповідають встановленим вимогам.

3. До платників єдиного податку третьої групи, згідно п.п. 3 п. 291.4 ст.

291 ПК, належать ФОП, які не використовують працю найманих осіб або кількість працівників не обмежена та у яких протягом календарного року обсяг доходу не перевищує 8 285 700 грн. у 2024 р. [45].

4. 4-та група - сільськогосподарські товаровиробники - ФОП, які провадять діяльність виключно в межах фермерського господарства, зареєстрованого відповідно до Закону України "Про фермерське господарство" [45].

Підприємцю, який надає послуги у сфері фітнесу та йоги потрібно мати КВЕД 85.51 «Освіта у сфері спорту та відпочинку» та КВЕД 93.12 «Діяльність спортивних клубів».

Згідно Податкового кодексу України, є перелік видів діяльності, якими можна займатись на 2-й групі. У цьому переліку видів діяльності наявні КВЕДИ, які потрібні для відкриття йога-студії «Баланс». Тому для реєстрації йога-студії «Баланс» було обрано 2 групу спрощеної системи оподаткування.

На 2-й групі єдиного податку можна торгувати на ринках, у магазинах, в інтернеті, займатися ресторанним бізнесом, надавати послуги у тому числі побутові, виробляти товари.

Надавати послуги, у тому числі побутові, ФОП може тільки населенню й підприємцям і юридичним особам.

Є ще вимоги, які діють для платників єдиного податку 2 групи, і стосуються лімітів виручки, найманих працівників та форм проведення розрахунків. Основними вимогами у 2024 році є:

- проведення розрахунків за відвантажені товари чи надані послуги виключно в грошовій формі - готівковій або безготівковій (у т.ч. з використанням електронних грошей);

- дотримання обсяг доходу, що не повинен перевищувати 5 921 400 грн на рік;

- використання в трудових відносинах працю лише 10 найманих осіб[45].

При розрахунку загальної кількості найманих працівників не враховуються особи, які перебувають у відпустці у зв'язку з вагітністю і

пологами або у відпустці по догляду за дитиною, а також особи, які призвані на військову службу під час мобілізації або на особливий період.

Місцеві органи влади (сільські, селищні, міські ради) встановлюють фіксовані ставки єдиного податку, виражені у відсотках від мінімального розміру заробітної плати, залежно від виду господарської діяльності.

На 2-й групі ставка єдиного податку - 20% від мінімальної заробітної плати (п. 293.2 ПКУ). У 2024 році оплата становить 1 420 грн на місяць.

Платити єдиного податку потрібно кожного місяця, останній день сплати - 20-е число поточного місяця.

Отже, ми розглянули та проаналізували організаційно-правові форми для створюваного бізнесу та можливі системи оподаткування. У результаті аналізу для створення йога-студії «Баланс» було обрано організаційно-правову форму бізнесу під назвою ФОП (фізична-особа підприємець) . При виборі системи оподаткування було обрано спрощену систему 2 групи.

Висновки до розділу 1

1. На підставі проведеного дослідження можна зробити висновок про те, що фітнес-індустрія є швидкозростаючою галуззю. В останні роки формування здорового стилю життя сучасної людини визначається особливою увагою та вивченням особливостей оздоровчих систем, заснованих на нерозривному зв'язку тіла та свідомості.

Одним з напрямів оздоровчого фітнесу є йога. Сучасна фітнес-йога стала широко популярною формою фізичної активності, що перетворилася на глобальний тренд завдяки своїй можливості поєднувати підвищення фізичної активності з ученням здорового способу життя.

Тому основною бізнес-ідеєю проекту є створення йога-студії «Баланс». Бізнес буде націлений на надання послуг з оздоровчого фітнесу, які будуть включати такі напрямки як йога, стретчинг, пілатес, мфр, барре.

2. Було визначено основні умови та вимоги, які встановлені законодавством щодо створення йога-студії «Баланс» в м. Одеса. Для цього визначено КВЕДи та документи, які необхідні для започаткування бізнесу.

3. Проведений аналіз дозволив обґрунтувати обрання організаційно-правової форми власності у вигляді ФОП для йога-студії «Баланс». При виборі системи оподаткування було обрано спрощену систему 2 групи.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ ВІДКРИТТЯ ПІДПРИЄМСТВА У СФЕРІ ПОСЛУГ ФІТНЕСУ ТА ЙОГИ

2.1. Аналіз ринку послуг фітнесу та йоги в Україні та Одеській області

В Україні та світі на сучасному етапі розвитку можна спостерігати тенденцію до зростання зацікавленості великої кількості людей до занять фізичними вправами різних видів. Серед усіх видів фізичної активності найпопулярнішим видом можна назвати фітнес.

Науковці розглядають концепцію фітнес-послуг як складний економічний, соціально-педагогічний об'єкт, що відображає сукупність характеристик, які задовольняють потреби цільових користувачів. Ці характеристики включають рівень доступності, безпеки, якості тренувань, яку забезпечує тренер, та якість обслуговування персоналу спортивно-оздоровчої установи [4, с.89].

Фітнес сьогодні - це не просто спосіб зробити своє тіло красивим, а сучасне та комерційне явище. Фітнес-клуби «демонструють» соціальне становище тих людей, які є їх відвідувачами.

Такий стан речей призводить до того, що все більше розширюється професійна мережа та навчальні центри, які займаються підготовкою та сертифікацією фітнес-інструкторів та персональних тренерів; все більшого розвитку набуває фітнес-консалтинг (проектування, організація та управління фітнес-клубами); кадрові центри проводять набір необхідного персоналу; з'явилися нові освітні програми «Спортивний менеджмент» та МВА «Менеджмент в індустрії фітнесу»; на ринок просувається фітнес-харчування, одяг, косметика, література та інші супутні товари; формується аудиторія споживачів фітнес-продукту із відповідним стилем споживання та врахуванням соціально-демографічних характеристик, виду фітнесу, форм

тренування тощо. Перспективи розвитку ринку фітнес-індустрії у майбутньому пов'язані з тим, що з кожним роком відбувається зростання кількості прихильників здорового способу життя та збільшення доходів населення [8, с.10].

Для фітнес-послуг притаманними є ряд певних властивостей, а саме:

- велике різноманіття послуг і продуктів, які пов'язані з даною сферою. Їх життєвий цикл дуже обмежений через швидке впровадження нових розробок у спорті, медицині, техніці;
- високий ступінь субститутності та компліментарності, що означає наступне: фітнес-послуги можна легко замінити на товари та послуги інших галузей, наприклад, для бажаючих схуднути можна запропонувати програму тренувань, дієтичні рекомендації або прийом БАДів;
- субститутність спричиняє чуттєву реакцію ціни на фітнес-послуги з боку клієнтів - клієнти швидко можуть замінити послуги одного фітнес-тренера на іншого або займаються самостійно;
- для сприйняття якості послуг для споживача велике значення має кваліфікація персоналу. Для багатьох дана властивість фітнес-послуг є пріоритетною, в результаті чого формується читуація, при якій замінити консультанта центру іншим не дуже просто, а при переході тренера до іншого закладу клієнти легко переходять в інше місце;
- нематеріальність – даний вид послуг неможливо відчути до моменту їх отримання, що створює невизначеність споживача у виборі місця їх отримання. Зменшити дану властивість можна за рахунок PR-компаній, позитивної думки з боку громадськості, думок експертів та постійних клієнтів;
- нестандартність - послуги потребують індивідуального підходу до кожного клієнта, враховуючи його особливості та цілі отримання даного виду послуг [4, с.91].

У всьому світі фітнес-індустрія набуває стрімкого розвитку через комерційну орієнтацію, а тенденції у сфері фітнесу швидко змінюються. Лідерство в цій галузі протягом тривалого часу належить США, де

практикують фітнес близько 19,1% населення. Загальна популярність фітнесу серед населення країн Європейського союзу (включаючи Норвегію, Росію, Швейцарію, Туреччину та Україну) становить 7,8%, а серед осіб у віці старше 15 років – 9,4%. У Німеччині та Великобританії можна спостерігати найбільшу кількість членів фітнес-клубів - 11,1 млн. та 9,9 млн., відповідно. Найбільша залученість громадян до занять руховою активністю спостерігається у Швеції (21,6% населення) та Нідерландах (17,1%). Даний факт пояснюється наступними чинниками: традиції та політика держав, високий рівень урбанізації, наявність великих фітнесоператорів [28].

Щодо нашої країни, то перші фітнес-центри в Україні розпочали свою діяльність лише після того, як країна стала незалежною державою.

Кількість фітнес-закладів, починаючи з 2015 р., мала тенденцію до зростання, однак, ситуація змінилася після 2020 р., через пандемію, а згодом ще й через війну (рис.2.1).

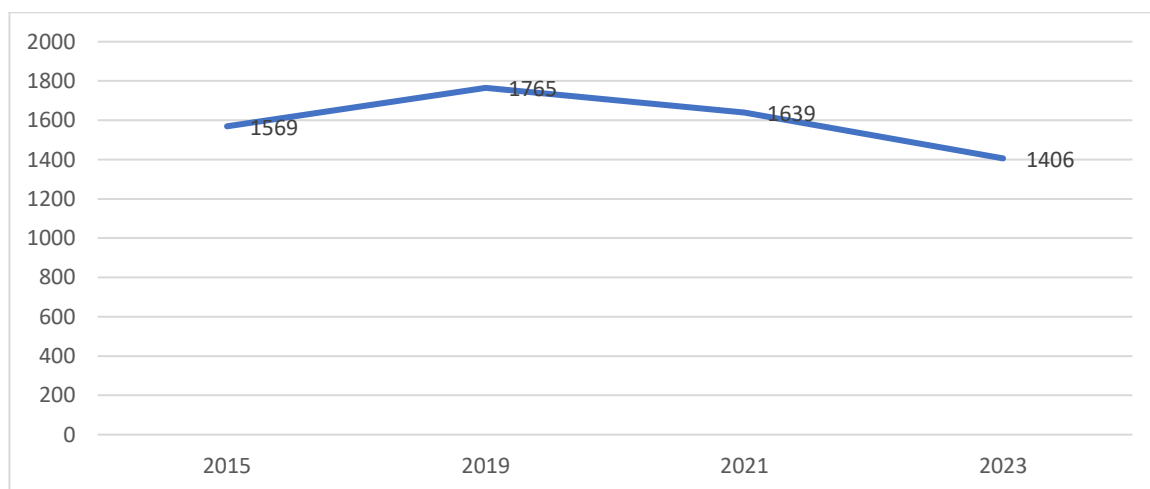


Рис.2.1. Динаміка кількості фітнес-закладів в Україні протягом 2015-2023 рр.

Джерело: побудовано на основі [17]

На рис.2.1 бачимо, що динаміка загальної кількості фітнес-закладів в Україні протягом 2015-2023 рр. була неоднозначною: протягом 2015-2019 рр. кількість таких закладів зростала, однак, починаючи з 2020 р., динаміка буда негативною та кількість фітнес закладів у 2023 р. зменшилася на 20,34%,

порівняно з 2020 р. Таку динаміку можна пояснити карантинними обмеженнями та воєнними діями на території України.

В нашій країні дохід від фітнес-послуг становив 266,5 млн євро. (найбільшу частку доходу принесло м. Київ – 74,1 млн. грн., міста з населенням понад 700 тис.чол. – 70,4 млн., міста з населенням менше 250 тис.чол. – 68,5 млн.грн, інші – 53,5 млн.грн.) в Україні до занять фітнесом було залучено 1,2 млн. осіб (2,9%). Цей показник є значно нижчим від аналогічного показника провідних європейських країн, однак, вказує про наявність значного потенціалу розвитку вітчизняної індустрії. Проте, епідемія COVID–19, а згодом й війна, здійснили суттєвий негативний вплив на фітнес-індустрію, що виражається у наступних критеріях: зняження доходу, оскільки вартість послуг залишилася на попередньому рівні, а кількість клієнтів зменшилася; проведення онлайн-тренування, що менш ефективні, порівняно із заняттями у залі тощо.

Ринок фітнес-закладів в Україні зазнав втрати через окупацію та воєнні дії, що призвели до закриття п'ятої частини всіх закладів у країні, які обслуговували різні сегменти населення, від економ до лакшері-класу. Під впливом бойових подій та окупації кількість клієнтів фітнес-залів у країні зменшилася на 28%. [20, с.160].

Серед населення найбільш активною частиною клієнтів фітнес-закладів виступають молоді люди, вік яких знаходиться в межах 31-35 років, які мають стабільний дохід та усвідомлюють необхідність дотримання здорового способу життя.

Також слід зазначити, що в Україні вартість річного відвідування фітнес-клубів є найнижчою в Європі, через що по обороту фітнес-ринку наша країна посідає тільки 18-ту позицію. Менший оборот має лише Португалія при тому, що в цій країні вдвічі менша кількість споживачів послуг фітнес індустрії.

Починаючи з 2020 року, попит на фітнес послуги зазнав змін. Це сталося через введення карантину, що призвело до закриття фітнес-клубів, і люди

почали займатися спортом вдома. Через це чудову можливість для розвитку отримала онлайн-взаємодія з аудиторією.

На початку 2021 року знову був введений локдаун в Україні, а у 2022 році з початком війни велика кількість фітнес-клубів закрилась повністю, зруйновані або знаходяться на окупованих територіях [14, с.161].

Саме з початку карантинних обмежень в галузі фітнесу відбуваються численні швидкі трансформації. Практично вся індустрія фітнесу та аматорського спорту перейшла в онлайн і стрімінг, впроваджуючи дві основні моделі розвитку, а саме:

1) маленькі гравці (стретчинг-студії SMstrctching, сайкл-студії Zaryad та ін.) намагаються отримати прибуток, пропонуючи тренування, марафони та онлайн-курси;

2) більшість мережевих клубів надають безкоштовний контент, працюючи на бренд і збір трафіку, а платний формат передбачає персональні тренування їхніх фахівців. Застосування цієї другої моделі можна побачити у мережі фітнес-клубів "Sport life", яка запустила окремий додаток [8, с.11].

Аналізуючи ринок фітнес-послуг в умовах карантину, можна дійти висновку, що у сфері фітнес-індустрії актуальними напрямками вважають наступні: функціональний тренінг, вправи для зниження ваги, персональні тренування в міні-групах, тренування на повітрі, коловий тренінг, кросфіт, змагання тощо.

Слід відмітити, що цікавими є причини, через які клієнти під час карантину не бажали користуватися додатковими послугами в оздоровчо-спортивному закладі. До таких причин можна віднести: поширення онлайн-занять, які можна проводити не виходячи з дому (33,7%); немає послуг, які б сподобалися (41,3%); без фітнес-послуг вистачає занять фізичними вправами на відкритому повітрі (24%); не має бажання (2,1%). За думкою клієнтів, ідеальний фітнес-клуб – це такий, у якому враховані всі наступні фактори: індивідуальні можливості та рівень фізичної підготовки (16,7%); наявність альтернативних онлайн-програм (10,3%); максимальні зусилля з боку

працівників з метою створення комфортних умов для проведення занять (27,4%); постійне вдосконалення фахівців (семінари, конференції, курси) (35,5%) [32].

На основі дослідження FitnessConnectUA на 2023 рік в Україні було виявлено 1406 фітнес-об'єктів, з яких більшість припадає на фітнес-клуби. Також у країні спостерігається зростання фітнес-студій, жіночих фітнес-клубів та кросфітклубів. Більшість цих об'єктів (60%) розташована у великих містах України, таких як Київ (23%), Одеса (7%), Дніпро (6%), Львів (7%) (рис.2.2).

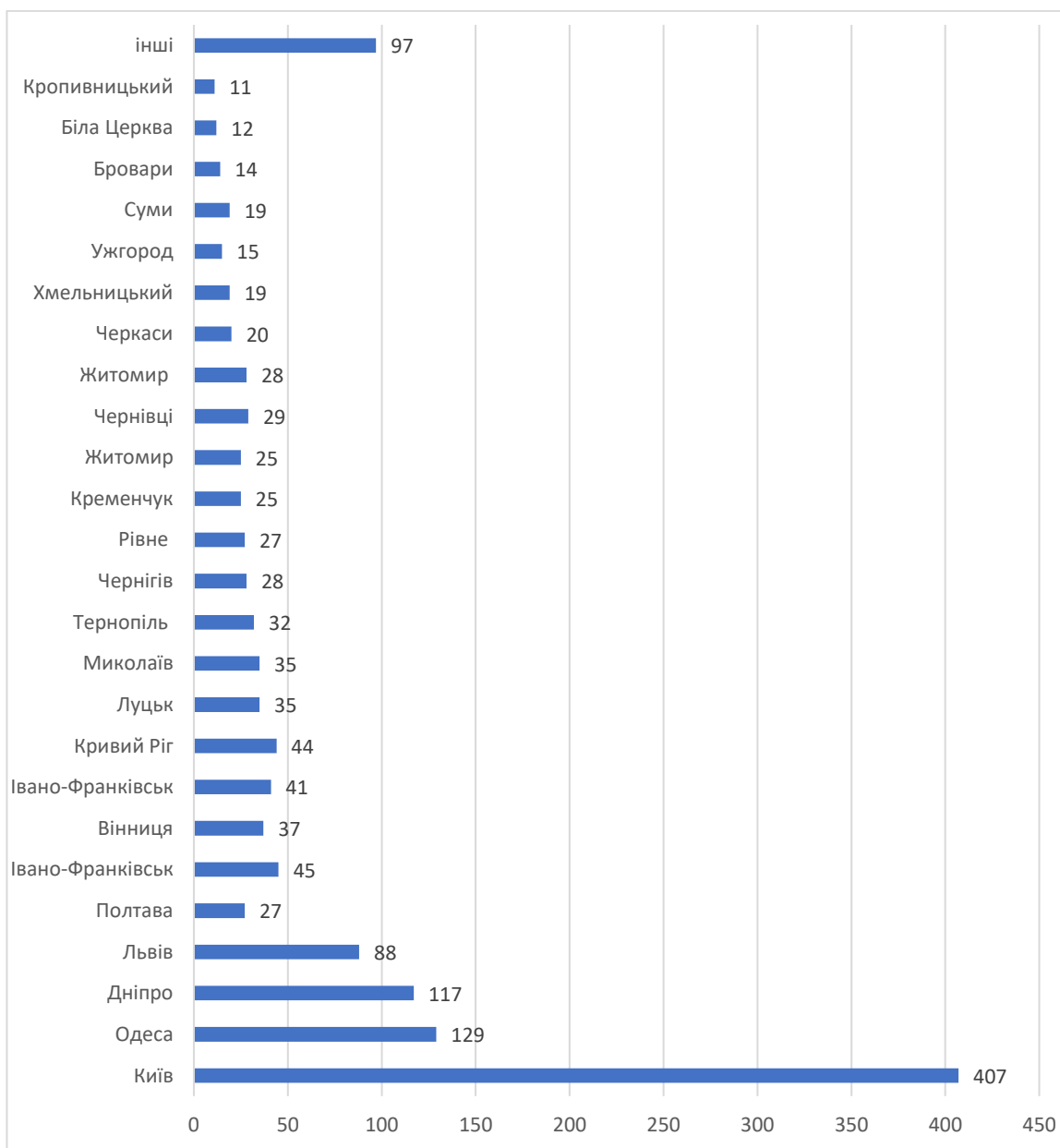


Рис.2.2. Розподіл фітнес-закладів в Україні за містами

Джерело: побудовано на основі [12]

На рис.2.2 бачимо, що найбільша кількість фітнес-закладів зосереджена у наступних містах: Київ, Одеса, Дніпро та Львів.

Фітнес-заклади бувають різних типів. Як раніше вже було відмічено, найбільшу частку у загальній кількості фітнес-закладів займають фітнес-клуби (55%).

Студії йоги у загальній кількості фітнес-закладів в Україні займають всього лише 3%.

У 2023 р. йога займала 7 місце у загальному списку всіх фітнес послуг, хоча, наприклад, у 2019 р. їй належало 10 місце. Вперше цей тренд потрапив в десятку лідерів у 2008 р., в 2009 р. випав навіть із двадцятки лідерів, але повернувся у 2010 р. (14 місце) [18].

Розподіл фітнес-об'єктів за типом є наступним (рис.2.3.)

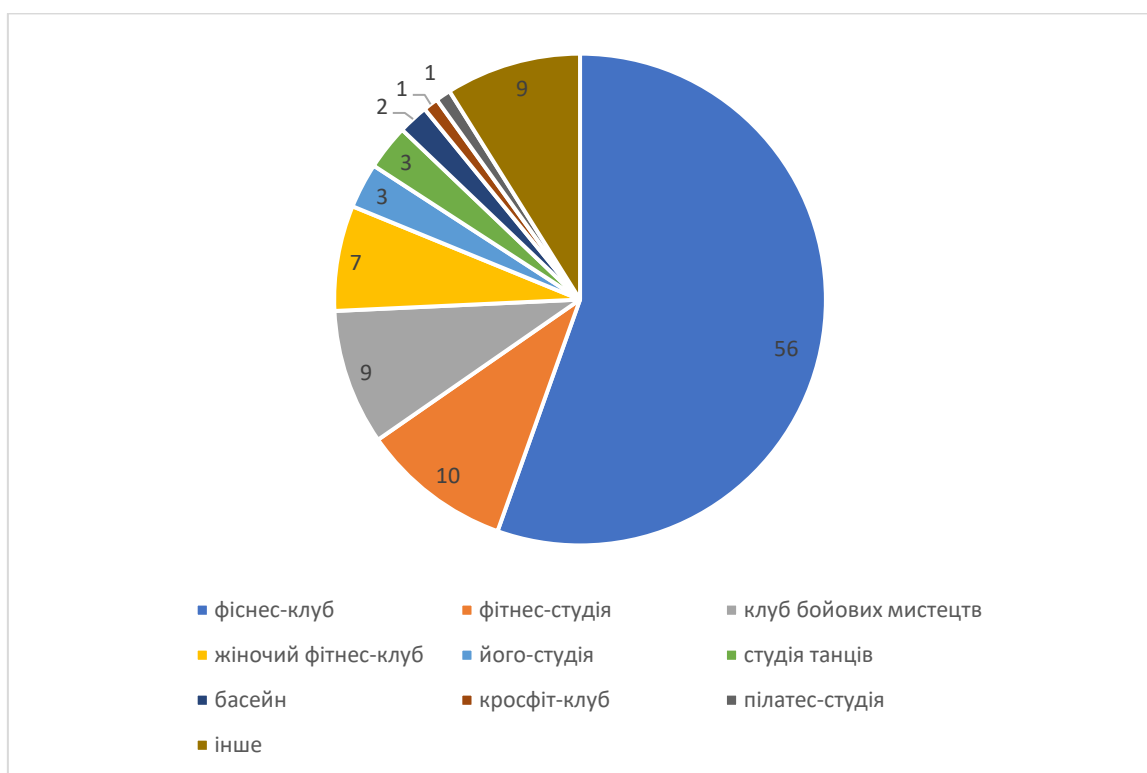


Рис.2.3 Розподіл фітнес-об'єктів за типом, %.

Джерело: побудовано на основі [1]

На рис.2.3 бачимо, що в загальній кількості фітнес-закладів найбільшу долю займають фітнес-клуби (56%), друге місце займають фітнес-студії (10%).

Розглянувши стан ринку фітнес послуг в Україні, розглянемо, як, безпосередньо, відбуваються справи з даної сферою у місті Одеса.

У сфері фітнес-індустрії Одеса виступає південним регіональним центром. Це друге місто після Києва за основними показниками фітнес-індустрії та за покриттям фітнес-послугами (7,4 %), а також за середньорічною вартістю відвідування. Ці фактори говорять про те, що у місті є можливість розвивати більш дорогий сегмент фітнес-клубів [16].

На сьогоднішній день у місті можна нарахувати 65 студій йоги. Більшість із них розташовані та являються частиною фітнес-залів. Популярними видами йоги є: аштанга-йога, хатха-йога, раджа-йога, кундаліні, відновлювальна, аеройога тощо.

У різних студіях різна вартість абонементу на місяць на йогу, в середньому вона коливається у межах 1000 грн - 3000 грн.

Аналізуючи перспективи розвитку фітнес-індустрії в Україні, можна зробити висновок, що, крім існуючих видів послуг фітнес-індустрії, також необхідно згадати та розвивати світові бренди цієї галузі, а саме: технології, що носяться (трекери, розумні годинники, GPS-девайси); групові тренування; високоінтенсивні тренування (HIIT); йога; вправи з власною вагою тіла; фітнес-програми для людей похилого віку; працевлаштування сертифікованих фітнес-професіоналів; персональні тренування (тестування, встановлення мети та тренування індивідуально з тренером у клубах, online); функціональні фітнес-тренування; вправи як ліки (Exercise is Medicine); навчання основам здоров'я та здорового способу життя (Health / Wellness Coaching); вправи, націлені на зниження ваги та поєднані з програмами харчування; мобільні фітнес-додатки; програми оздоровлення на робочих місцях; моніторинг результатів; вправи на свіжому повітрі (outdoor); тренування у малих групах (2–5 осіб); постреабілітаційні групи тощо [28].

2.2. Оцінка внутрішніх конкурентних переваг створюваного бізнесу

Метою даного проекту виступає створення нового фітнес закладу, а саме йога-студії.

Йога набирає все більшої популярності. Щоденна суєта та буденність мотивують шукати сенс існування, причини захворювань, поганого настрою та стресу. Йога являється прадавньою східною філософією, заснованою на фізичних навантаженнях, дихальних техніках та самодисципліні. Наразі вона сформувала окрему бізнес-нішу. На сьогоднішній день йогу практикують у фітнес-центрах та у спеціалізованих студіях.

Мета йога-практики полягає в досягненні гармонії між розумом та тілом, отриманні глибшого розуміння себе та управлінні своїми фізичними і психічними станами. Сучасна його після набуття популярності націлена на широкого споживача та стала більш спрощеною в плані духовного змісту. З філософської школи вона перетворилася на школу підтримки здорового стану організму і психологічної релаксації [6].

Популярність йоги в сучасному світі зумовлена її давньою історією та ефективністю перевіреними десятиліттями практиками. Людям сьогодні не вистачає спортивних напрямків, які б були спрямовані на набуття і підтримання виключно фізичної форми, вони шукають можливості скинути тягар негативних емоцій, що накопичилися, в спокійній обстановці привести думки до ладу, винести себе поза повсякденну буденність та проблеми. Через це йога-студії стабільно відкриваються, як у великих, так і малих містах України.

Даний бізнес є досить прибутковий, тому конкуренція суттєва. Але це також означає, що попит на такі послуги ще більший. Якісна йога-студія не залишиться непоміченою серед потенційних клієнтів.

Основним напрямком діяльності новоствореного підприємства стане надання послуг клієнтами у фітнес індустрії.

На сьогоднішній день існує велика кількість різноманітних типів йоги, наприклад, хатха-йога, бікрам-йога, аштанга-йога, йога Айенгара, кріпалу-йога, кундаліні-йога, силова йога, відновлювальна йога, дитяча йога, йога для вагітних, аеройога (заняття на тканинних підвісах/гамаках) тощо [32].

В нашій новоствореній студії йоги, як вже було відмічено раніше, будуть надаватися наступні види послуг: йога, йога для вагітних, стретчинг, аеростретчинг, пілатес, міофасціальний реліз (МФР) та барре. Зокрема, буде практикуватися два типи йоги, а саме, почнемо з найбільш популярних її типів – хатха та аштанга-йога. Для старту бізнесу це буде найкращим варіантом, адже одразу охопити все буде достатньо важко та навряд чи вийде якісно. В майбутньому, коли справи підуть вгору, можна буде розширити перелік видів йоги, які практикуються у студії.

Хатха-йога являє собою вчення, мета якого - набуття фізичною гармонії, урівноваження енергії інь і ян, яке здійснюється за допомогою фізичних вправ і медитацій. Хатха-йога вважається базовим щаблем для інших видів йоги, вона є частиною раджа-йоги і готує тіло до духовної сторони цієї практики. Хатха-йога включає в себе фізичні і дихальні вправи, очищення внутрішніх органів, навчання правильному харчуванню, вмінню розслаблятися.

Аштанга-йога включає в себе вісім ступенів і являє собою серію послідовних поз, техніки дихання і концентрації уваги [9, с.233].

Крім послуг з йоги та фітнесу, для того щоб зацікавити та залучити нових клієнтів, у нашій йоги буде організований чайний куточок, де для всіх наших відвідувачів завжди буде безкоштовний чай після заняття, де вони зможуть зачекати початок занять та знайти нових друзів за посиденьками після практики.

У студії будуть працювати кваліфіковані інструктори, не просто знавці своєї справи, а ще також ті, що добре розуміються на людській фізіології, знають психологію спілкування з клієнтом, можуть проінформувати клієнтів про протипоказання.

Основними перевагами студії будуть:

- доступність послуг;
- акційні пропозиції;
- широкий перелік послуг, які надаються;
- високий сервіс та додаткові послуги;
- висококваліфіковані спеціалісти.

Щоб найкраще зрозуміти необхідність створення та розвитку студії, необхідно провести SWOT-аналіз її конкурентоспроможності (таблиця 2.1). Він передбачає аналіз слабких і сильних сторін, а також потенційних загроз і можливостей, після чого встановлюються взаємозв'язки між ними, які можна використати для розробки стратегії розвитку нового бізнесу.

Таблиця 2.1

SWOT-аналіз конкурентоспроможності студії «Баланс»

S-Сильні сторони	W-Слабкі сторони
– місцезнаходження; - дизайн приміщення; - наявність сайту; - кваліфіковані спеціалісти; – сучасне обладнання; – наявність внутрішньої підготовки кадрів (підвищення кваліфікації); – знижки, акційні пропозиції та подарункові сертифікати; – зручний графік роботи; – збільшення відвідуваності з року в рік	– відсутність авторитету на ринку; - висока конкуренція серед студій йоги в місті; – плинність кадрів (пов'язана зі слабкою матеріальною і нематеріальною мотивацією персоналу); – соціальна незахищеність працівників (немає соціального пакету, пільг); – відсутність страхування; – зниження цін у конкурентів; – великі витрати на обслуговуючий персонал
О-Можливості	Т-Загрози
– можливість впровадження нових видів послуг; - зростання частки на ринку; - зростання популярності; - організація навчання, майстер-класів; - запрошення відомих експертів, тренерів; - престижність – сьогодні люди прагнуть бути здоровими	– зниження рівня доходів населення та низька споживча активність; – великі витрати на оплату комунальних послуг; – закриття у зв'язку з війною; – поява нових конкурентів; - закриття у зв'язку з карантинними обмеженнями.

Джерело: складено автором

SWOT-аналіз у табл.2.1 вказує на те, що сильними сторонами студії «Баланс» будуть наступні: місце розташування, хороші спеціалісти, наявність сайту, знижки, акції, зручний графік роботи тощо. У процесі своєї роботи

студія має можливість розширити перелік пропонованих послуг, збільшити клієнтську базу, зайняти більшу долю на ринку, що, у свою чергу, позитивно вплине на результати роботи та отримання прибутку.

Однак, крім сильних сторін та можливостей, студія йоги має певні слабкі сторони та загрози, а саме: відсутність авторитету на ринку, наявність великої кількості конкурентів, великі витрати на здійснення діяльності, знаження рівня доходів з боку потенційних клієнтів, воєнні дії в країні тощо.

Після проведення SWOT-аналізу можна визначити, що важливим аспектом для обраної стратегії розвитку та підвищення конкурентоспроможності студії йоги існують такі підходи до її реалізації:

1) знайти свою особливість (особливий стиль, якість або особлива взаємодія зі своїми клієнтами);

2) взаємодіяти, пізнавати та постійно тримати свою клієнтську базу. Клієнти люблять знайомство і відчувають себе цінними, якщо студії адаптують свій підхід до них. Наприклад, безкоштовний тиждень йоги, або тестовий період, під час якого створити регулярність занять, а вже потім продати тривалу карту;

3) прислуховуватися до побажань клієнтів. Відвідувачі студії йоги добре реагують на індивідуальні бонуси, виходячи з їх минулого досвіду відвідування таких студій;

4) долучатися до міста. Можна стати спонсором чи самостійно організувати місцеві заходи. Також можна пропонувати свої послуги місцевим групам, а це дасть можливість продемонструвати, що може запропонувати студія.

Навіть при закритті частини йога-студій через локдаун та війну, на ринку все ще існує проблема дефіциту кадрів. Учасники ринку визнають, що найбільшим викликом є забезпечення якісного тренерського складу. Тому перед навчальними закладами, які готують фахівців для фітнес-індустрії, стоїть важливе завдання підготувати спеціалістів, які володітимуть:

- знаннями для підтримки та покращення здоров'я;

- методиками розвитку якостей людей різного віку;
- методикою організації практичних занять з різних видів фітнесу та йоги, використовуючи різне обладнання;
- навичками самоконтролю стану здоров'я під час занять та основами підприємництва для просування своєї діяльності й мотивування широкого кола аудиторії, тощо. Цей процес є більш тривалим, ніж пропонують фітнес-конференції, майстер-класи, навчальні заходи або курси. Можна розглядати їх як додаткову освіту або підвищення кваліфікації.

2.3. Формування витрат на започаткування та функціонування бізнесу

Будь-який проект у своєму розвитку проходить кілька фаз (стадій). Їх сукупність формує життєвий цикл проекту.

Життєвий цикл проекту представляє собою відлік часу, який данний для розробки проекту, від його початку до отримання конкретного результату.

Відповідно до однієї з найбільш поширених точок зору, життєвий цикл проекту умовно поділяється на наступні чотири фази (рис. 2.4):

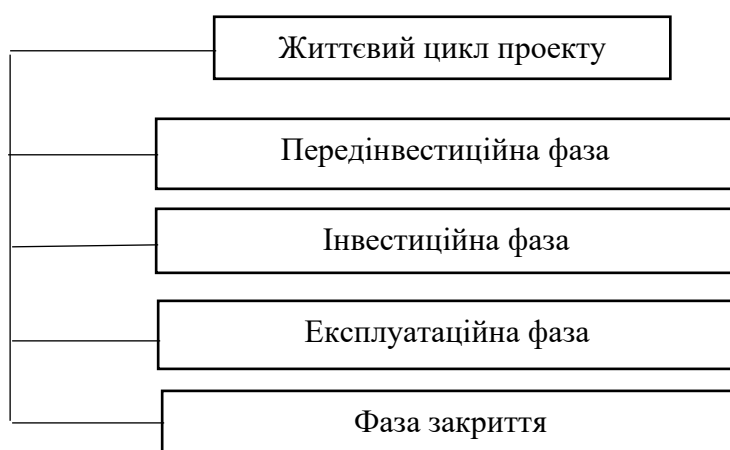


Рис. 2.4. Структура життєвого циклу проекту

Джерело: побудовано автором на основі [46, с.139]

Наведена схема показує, що життєвий цикл проекту поділяється на чотири фази, тобто, реалізація проекту має свій початок та кінець, який називаємо завершення.

Під час проходження кожної із фаз проекту виконується ряд певних робіт (табл.2.2)

Таблиця 2.2

Перелік видів робіт, що виконуються у межах фаз

Фаза проекту	Види робіт у межах фази
Передінвестиційна	- формування портфелю проектів; - обґрунтування ідеї проекту; - планування; - підписання договорів;
Інвестиційна	- виконання робіт за проектом; - здача об'єкта в експлуатацію;
Експлуатаційна	- експлуатація; - обслуговування
Закриття	

Джерело: складено автором на основі [46, с.140]

Таблиця вказує на те, що процес створення студії йоги розпочнемо з першої фази – передінвестиційної. Тобто, сплануємо витрати на реалізацію проекту, прорахуємо планові доходи від реалізації проекту, визначимо розмір прибутку, який можна буде отримати від реалізації нової ідеї.

У випадку, якщо в результаті розрахунків, проект буде вигідним та прибутковим, перейдемо до другої фази – інвестиційної (проведення косметичного ремонту приміщення, закупка обладнання, меблів тощо). Третьою є, безпосередньо, експлуатаційна фаза.

При відкритті, у нашому випадку, студії йоги досить важко визначити тривалість життєвого циклу проекту. Відкриття студії не передбачає згортання діяльності в перспективі. Тобто, в даному варіанті, тривалість життєвого циклу проекту задається неявно [53, с.56].

Отже, для відкриття власної справи необхідно зрозуміти та порахувати, якими мають бути початкові інвестиції.

Для відкриття студії йоги мають бути початкові витрати на наступні статті:

- реєстрація бізнесу;
- оренда приміщення;
- необхідний інвентар;
- персонал;
- реклама.

На першому етапі слід зареєструвати новий бізнес, краще це зробити шляхом реєстрації ФОП. На сьогодні реєстрацію є можливість провести онлайн через платформу «Дія» за допомогою ключа КЕП. Дані про новостворену ФОП з'являються через добу на сайті Мін'юсту.

У нашому випадку при реєстрації ми оберемо варіант реєстрації ФОП платником єдиного податку, а саме II групи. Це буде означати, що кожного місяця нам необхідно буде сплачувати єдиний податок у розмірі 20% від мінімальної заробітної плати (1420 грн.), та ЄСВ на рівні 22% від мінімального окладу.

На етапі реєстрації витрати будуть мінімальними, нам доведеться оплатити послугу з отримання витягу з Єдиного державного реєстру – 146 грн.

Наступним кроком буде пошук місця, де краще буде організувати відкриття йога-студії та підходящого приміщення для оренди.

Вибираючи локацію для студії, необхідно враховувати такі критерії:

- наявність поблизу зупинок транспорту, парковок;
- розташування ближче до центру;
- високий пішохідний трафік;
- відсутність галасливих сусідів (бари, нічні клуби тощо).

Буде корисною можливість знаходитися поряд з парком, що дозволить проводити заняття на свіжому повітрі у теплу пору року. Також важливо врахувати наявність інших студій: немає сенсу відкривати заклад поруч із сильним конкурентом.

Таким чином, місцем для відкриття студії йоги оберемо торгово-розважальний центр «5 елемент» на вул. Черняхівській, 4.

Розташування центру вигідне тим, що він розміщений недалеко від моря та парку Перемоги. Має власну парковку та знаходиться у місці, де є висока концентрація як офісних приміщень, так і житлових будинків, навчальних закладів, тобто, супроводжується високою прохідністю людей.

Приміщення, яке ми будемо орендувати під студію йоги, має відповідати наступним критеріям:

- повна тиша під час занять (звукоізоляція дуже важлива);
- оформлення відповідно до філософії йоги (ніщо не повинно відволікати від практики);
- можливість приглушувати світло під час занять (під час медитації);
- зручна підлога (заняття проводять не у взутті, а босоніж).

Приміщення орендуємо із врахуванням того, що у студії надається сім видів послуг. Тому у приміщенні має бути не менше чотири зали, окреме приміщення буде відводитися для роботи адміністратора та чайної зони. Отже, загалом, нам потрібне приміщення 150м². Оренда такого приміщення нам обійдеться приблизно 63 000 грн. щомісяця.

Проведемо у приміщенні невеликий косметичний ремонт, щоб його стилістика якомога більше відповідала вимогам сучасної та затишної студії йоги. Вартість ремонтних робіт складає 150 грн/м², вартість матеріалів – 15000 грн. Таким чином, на косметичний ремонт доведеться витратити приблизно 37 500 грн.

Крім витрат на косметичний ремонт необхідно розрахувати витрати на основні засоби, до яких належить технологічне устаткування та меблі (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Витрати на придбання меблів та технологічного устаткування

Найменування	Ціна за одиницю, грн.	Кількість, шт.	Сума, грн.
Ноутбук	22 000	3	66 000
Кондиціонер	26 200	5	131 000
Система охоронно-пожежної безпеки	19 310	1	19 310
Ресепшн-стойка	6 950	1	6 950
Диван	11 050	2	22 100
Стелаж	3 670	5	18 350
Шафа для роздягальні на 10 секцій	14 500	4	58 000
Лавки для роздягальні	1 800	5	9 000
Стіл для чаювання	3 150	2	6 300
Стільці у чайну кімнату	1 485	8	11 880
Крісло-мішок	875	4	3 500
Набір для чайної церемонії	4 650	2	9 300
Заварювальний чайник	1 060	2	2 120
Усього			363 810

Джерело: складено автором

Табл. 2.3 вказує на те, що витрати на придбання меблів та технологічного устаткування для відкриття студії йоги будуть складати 363 810 грн.

Після того, як орендуємо приміщення, необхідно закупити все необхідне обладнання.

Витрати на обладнання, серед усіх інших витрат на відкриття студії, не займають великої частки у кошторисі. Йога не вимагає великої різноманітності обладнання, як, наприклад, тренажерний зал. І вартість обладнання у цьому випадку нижча. Основне обладнання — килимки. Також закупимо подушки для медитації, пледи, йога-блоки, рушники для йоги, стрічки для йоги та пілатесу, гамаки для аеростретчингу, масажні роклики тощо.

Витрати на обладнання будуть наступними (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Витрати на обладнання

Обладнання	Ціна за одиницю, грн.	Кількість, шт.	Сума, грн.
Килимки	768	30	23 040
Подушки для медитації	504	30	15 120
Пледи	970	30	29 100
Йога блок	165	30	4 950
Рушник для йоги	470	30	14 100
Стрічки для йоги та пілатесу	170	30	5 100
М'яч для пілатесу та йоги	145	30	4 350
Кільце для пілатесу	385	20	7 700
Гамак для йоги	2 370	10	23 700
Масажний ролик	750	30	22 500
Всього			149 660

Джерело: складено автором

Відповідно до розрахунків у таблиці 2.4, витрати на обладнання при відкритті студії йоги складуть 149 660 грн.

Крім витрат на обладнання, необхідно буде здійснити витрати на закупівлю витратних матеріалів для чайної кімнати (чаї різних сортів, цукор, серветки тощо). На це витратимо приблизно 5 000 грн.

Наступний етап – пошук персоналу. Кваліфіковані тренери - це одна з головних складових успіху студії. Ми будемо наймати досвідчених тренерів. Для надання всього комплексу послуг, які ми спланували, нам потрібно найняти сім тренерів. Крім того, нам знадобиться: адміністратор; бухгалтер, що буде працювати відділено; менеджер з продажу (пошук нових клієнтів та ведення сторінок у соціальних мережах), який буде працювати через сайт; прибиральниця (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Витрати на оплату праці персоналу

	Кількість осіб	Заробітна плата за місяць, грн.	Річний фонд заробітної плати, грн.
Інструктор з йоги	7	22 000	1 848 000
Бухгалтер	0,5	8 000	96 000
Адміністратор	1	16 000	192 000
Менеджер з продажу	1	15 000	180 000

Продовження табл. 2.5			
Прибиральниця	0,5	4 000	48 000
Усього			2 364 000

Джерело: складено автором

Розрахунки, проведені у таблиці 2.5, дають зрозуміти, що витрати на рік на оплату праці персоналу студії йоги «Баланс» будуть складати 2364 тис.грн.

Єдиний соціальний внесок, який має бути сплачений кожного місяця буде становити 43 340 грн.

Річний фонд заробітної плати становитиме 2364 тис.грн., враховуючи виплати ЄСВ, витрати на оплату праці на рік будуть становити 2884,08 тис.грн.

Щоб заявити про себе, помістимо інформацію про відкриття студії в дружніх фітнес-центрах, салонах краси або спортивних магазинах, розповсюдимо рекламні листівки на стендах району, в якому розміщена студія. Проведемо «день відкритих дверей» - це дасть змогу познайомити тих, хто прийшов, з роботою і місією студії і зробити частину гостей потенційними клієнтами (за статистикою, 30-40% тих, хто відвідав безкоштовні пробні заняття, пізніше купують абонемент).

Допоміжними інструментами в просуванні нашого бізнесу будуть Інтернет-сайт і групи в соціальних мережах. Будемо робити упор на ведення сторінки в Інстаграм та Фейсбук, оскільки саме ця мережа має найбільшу аудиторію. Можливості онлайн-реклами дуже широкі – «потоваришуємо» з іншими групами схожої тематики і будемо робити взаємні репости оголошень, а також проводити конкурси - наприклад, розігрувати безкоштовні абонементи або разові заняття за репост. Такі конкурси будуть регулярними (безкоштовне заняття раз на тиждень або безкоштовний абонемент раз на місяць) - це створить у групі жваву атмосферу і збільшить кількість людей, які на безоплатній основі розміщуватимуть вашу рекламу у своїх профілях.

Витрати на рекламу студії йоги будуть наступними (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Витрати на рекламу

Стаття витрат	Сума, грн.
Створення сайту	30 000
Просування сайту у регіоні протягом двох місяців	16 000
Реклама в соціальних мережах	27 500
Усього	73 500

Джерело: складено автором

Отже, планується, що витрати на рекламу новоствореної студії йоги будуть складати 73 500 грн.

Таким чином, початкові інвестиції на відкриття студії йоги будуть наступними (табл. 2.7):

Таблиця 2.7

Витрати на відкриття студії йоги

Стаття витрат	Сума, грн.	Питома вага, %
Реєстрація ФОП	146	0,1
Оренда приміщення (за 2 місяці)	126 000	17,4
Косметичний ремонт	37 500	5,2
Меблі	114 400	15,8
Технологічне устаткування (ноутбуки та кондиціонери)	197 000	27,2
Обладнання	149 660	20,7
Вартість підключення до Інтернет	1 050	0,1
Витрати на установку пожежно-охоронної безпеки	19 310	2,7
Створення сайту та його просування у перший місяць	45 000	6,2
Інші	33 100	4,6
Всього	723 166	100

Джерело: складено автором

Отже, для того, щоб почати власний бізнес та відкрити студію йоги для початку слід вкласти суму у розмірі приблизно 723 116 грн. У загальній сумі початкових інвестицій найбільшу частку займають витрати на технологічне устаткування (27,2%), обладнання (20,7%), оренду приміщення (17,4%), меблі (15,8%).

Планується, що роботи на підготовку студії йоги до відкриття розпочнуться у травні, косметичний ремонт та підготовка до відкриття не займуть багато часу, тому у липні планується відкриття студії.

Створення нового бізнесу буде здійснюватися за рахунок власних та кредитних коштів. Планується, що власні кошти будуть становити 513 116 грн, а банківський кредит – 210 000 грн.

Банківський кредит буде оформлено на період 12 місяців у банку «ПУМБ». Кредитні кошти будуть складати 200 000 грн. та будуть оформлені як кредит «всеБізнес». Він передбачає отримання коштів на наступних умовах:

- сума кредиту – від 50 000 до 750 000 грн.;
- строк кредитування – 12, 24 або 36 місяці;
- процентна ставка – 0,00001% річних;
- разова комісія – 1%. Одноразово від суми кредиту;
- щомісячна комісія – 1,6-2% від суми кредиту;
- графік погашення – щомісячно рівними частинами;
- штраф – 5% від суми простроченого платежу, починаючи з 6 дня

прострочки [21].

Джерела фінансування проекту представлені у наступній таблиці (табл.2.8).

Таблиця 2.8

Джерела фінансування стартового капіталу

Джерела фінансування	Сума, грн.	Питома вага, %
Власні кошти	513 116	71
Кредитні кошти	210 000	29
Усього	723 116	100

Джерело: розраховано автором

Як бачимо з даних, представлених у таблиці, основна частина коштів, що будуть використані для відкриття студії йоги, будуть власні кошти – 71 %, кредитні кошти складатимуть 29%.

Відповідно до умов кредитування разовий платіж при отриманні кредитних коштів складе 2 100 грн (1% від суми кредиту).

Щомісячна комісія буде складати 3 200 грн. (1,6 % від суми кредиту).

Розрахунки вартості банківського кредиту наведені у таблиці (табл.2.9).

Таблиця 2.9

Розрахунок вартості та графіку погашення кредиту, грн.

Місяць	Сума кредиту	%	Одноразовий платіж	Платіж по основній сумі кредиту
0	210 000	-	2 100	
1		3 200		17 500
2		3 200		17 500
3		3 200		17 500
4		3 200		17 500
5		3 200		17 500
6		3 200		17 500
7		3 200		17 500
8		3 200		17 500
9		3 200		17 500
10		3 200		17 500
11		3 200		17 500
12		3 200		17 500
Усього		38 400	2 100	210 000

Джерело: розраховано автором

Отже, відповідно до розрахунків, сума відсоткових платежів за користування кредитом протягом року складе 40 500 грн.

Після відкриття студії, крім початкових інвестицій, кожного місяця доведеться покривати поточні витрати, до переліку яких можна віднести (табл. 2.10):

Таблиця 2.10

Поточні витрати студії йоги протягом 2024-2026 рр.

Стаття витрат	Сума витрат, грн		
	2024 р. (липень-грудень)	2025 р.	2026 р.
Витратні матеріали для чайної кімнати	25 000	60 000	72 000
Електропостачання	50 400	100 800	120 000
Водопостачання	1 680	3 840	4 320
Єдиний податок	8 520	21 600	24 000
Обладнання	-	50 000	170 000
Оренда	378 000	756 000	780 000

Продовження табл. 2.10			
Інтернет	3 400	4 800	6 000
Заробітна плата та ЄСВ	1 442 040	2 884 080	3 074 400
Реклама	20 000	25 000	30 000
Охорона	3 000	7 200	8 000
Погашення кредиту	126 300	124 200	-
Інші витрати	5 000	30 000	40 000
Всього	2 063 340	4 067 520	4 328 720

Джерело: розраховано автором

Отже, провівши розрахунки, нам вдалося встановити, що для того, щоб відкрити студію йоги, необхідно здійснити початкові інвестиції у розмірі 723 116 грн. Крім цього, кожного місяця доведеться покривати поточні витрати, відображені наступними статтями: заробітна плата, податкові платежі, оплата комунальних послуг, оплата інтернету, послуг служби охорони тощо.

Висновки до розділу 2

1. В Україні, так як і у світі, спостерігається тенденція до підвищення зацікавленості людей до занять різними видами фізичних вправ. Одним з найпопулярніших видів фізичної активності є фітнес.

У нашій країні обсяг доходу від послуг у сфері фітнесу склав 266,5 млн євро. До занять фітнесом в Україні було залучено 1,2 млн осіб (2,9% населення).

Станом на 2023 р. було ідентифіковано 1406 фітнес-об'єктів. Основна частина об'єктів зосереджена у великих містах: Київ (23%), Одеса (7%), Дніпро (6%), Львів (7%).

Студії йоги у загальній кількості фітнес-закладів в Україні займають лише 3%. У 2023 р. йога займала 7 місце у загальному списку всіх фітнес послуг.

2. Одеса після Києва є другим містом за основними показниками фітнес-індустрії. За покриттям фітнес-послугами місто займає другу позицію (7,4 %).

Також за середньорічною вартістю відвідування Одеса знаходиться на 2 місці після Києва. На сьогоднішній день у місті можна нарахувати 65 студій йоги. Більшість із них розташовані та являються частиною фітнес-залів.

3. Нами був проведений SWOT-аналіз з метою формування стратегій розробки нового проекту. Даний інструмент дозволяє проаналізувати внутрішні фактори (сильні та слабкі сторони), які впливають, і зовнішні фактори (можливості та загрози), які можуть мати вплив на організацію.

4. Початкові інвестиції для реалізації проекту становлять 723 116 грн. Планується, що це будуть власні та кредитні кошти. Відкриття нової студії йоги планується на липень 2024 р.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ СТВОРЕННЯ ЙОГА-СТУДІЇ

3.1. Прогнозування прибутку від реалізації проєкту

В діяльності будь-якого підприємства важливе значення відводиться такій економічній категорії, як прибуток, що можна пояснити тим, що саме прибуток є головною метою діяльності будь-якого підприємства.

Прибуток відображає остаточну грошову оцінку виробничої та фінансової діяльності та виступає у якості найважливішого показника фінансових результатів підприємства та його фінансового стану. У загальному вигляді прибуток представляє собою різницю між такими категоріями, як доходи від певної діяльності та витрати на її здійснення. Розмір отриманого прибутку вказує на необхідність заходів, які направлені на зменшення розміру собівартості продукції, збільшення обсягів виробництва та реалізації, розширення асортименту, проведення змін у ціновій політиці підприємства. Прибуток - це визначальний критерій ефективності здійснення діяльності та основне джерело фінансових ресурсів підприємства [13, с.189].

Розрізняють такі види прибутку, як загальний (валовий прибуток) та прибуток після оподаткування (чистий прибуток).

Загальний прибуток – це сума всього прибутку підприємства, що одержана від всіх видів діяльності, до його оподаткування. Загальний прибуток розраховується за наступною формулою:

$$\text{Пр} = \text{Вр} - \text{Ср}, \quad (3.1)$$

де Вр – виручка від надання послуг (реалізації продукції), грн.

Ср – собівартість реалізованої продукції, грн. [29, с.140]

Чистий прибуток - частина балансового прибутку підприємства, що залишається у його розпорядженні після сплати податків, зборів, відрахувань та інших обов'язкових платежів до бюджету. Чистий прибуток

використовується для збільшення оборотних коштів підприємства, формування фондів та резервів, та реінвестицій у виробництво та розраховується за формулою:

$$\text{ЧП} = \text{Пр} - \text{ПД}, \quad (3.2)$$

де ПД – податок на доходи підприємця [29, с.140].

Виручка від реалізації розраховується за наступною формулою:

$$\text{Вр} = \text{Оп} - \text{Цр}, \quad (3.3)$$

де Оп – обсяг продажу продукції, одиниць;

Цр – ціна реалізації одиниці продукції, грн. [25, с.83]

Отримання прогнозів про майбутнє, передбачення можливих або бажаних змін у фінансових результатах сучасних підприємств, є ключовим компонентом формування стратегії їхньої діяльності. Прогнозування є основою формування довготермінових та середньотермінових прогнозів щодо економіки підприємства загалом та його структурних підрозділів зокрема.

На сучасному етапі розвитку система галузевого планування втратила своє значення, на підприємствах, як правило, не приділяється увага фінансовому плануванню та плануванню прибутку. Це відбувається по наступним причинам: нестабільність фінансової системи, взаємні неплатежі, високі темпи інфляції тощо. Однак, відмова від здійснення фінансового планування є рівнозначною відмові від розробки засобів фінансового забезпечення розвитку підприємства.

Прогнозування прибутку – це процес розробки заходів, спрямованих на забезпечення формування необхідного рівня прибутку та ефективне використання його для досягнення цілей розвитку підприємства у майбутньому. Прогнозування прибутку на підприємстві неможливе окремо за доходами та витратами, так як дані категорії приймають безпосередню участь у його формуванні. Залежно від характеру діяльності підприємства кількість показників плану може бути змінена. У процесі формування прогнозу важливо забезпечити належний рівень обґрунтування показників, а також створити передумови для їх подальшого виконання [31, с.28].

Досвід розвинених країн показує, що прогнозування прибутку як абсолютного кінцевого показника діяльності підприємства допомагає уникнути значних прорахунків та пов'язаних з ними витрат. З метою зменшення ризику неприбутковості та покращення фінансової стійкості, важливо регулярно аналізувати та прогнозувати прибуток. Тому ключовим стає визначення та застосування прогнозних моделей на рівні підприємства.[26, с.45].

Для визначення прибутку студії, у першу чергу, слід встановити ціни, за якими буде відбуватися реалізація послуг. Для початку запровадимо у студії продаж абонементів на місяць, які дають можливість відвідати у студії 8 занять. Вартість абонементу встановимо на рівні 2150 грн., тривалість одного заняття складає 60-90 хвилин. Абонемент буде розповсюджуватися на всі види тренувань, які пропонує студія. Вартість разового заняття буде складати 350 грн.

Враховуючи те, що для комфортного проведення занять, на одну людину має припадати приблизно 4 м², в одному залі під час заняття може перебувати приблизно 8 чоловік.

Студія буде працювати з восьмої години ранку до восьмої години вечора. Розклад занять на кожен день буде публікуватися на сайті студії йоги. Кожного дня буде проходити по вісім занять.

Враховуючи тенденцію до зростання цін на послуги з кожним роком, припустимо, що у 2025 р. абонемент буде коштувати 2400 грн., а у 2026 р. – 2700 грн.

Приблизно, будемо розраховувати на те, що на місяць абонемент придбають 160 чоловік, що у сумі на місяць дозволить отримати дохід на місяць у 2024 р. 344 000 грн., у 2025 – 384 000 грн., а у 2026 р. – 432 000 грн. Помноживши дванадцять місяців на дохід в місяць ми отримаємо наступний обсяг реалізації (табл.3.1).

Таблиця 3.1

План надання послуг

Послуга	Обсяг реалізації, грн		
	2024 (липень-грудень)	2025	2026
Абонемент на 8 занять на будь-яку з послуг студії	2 064 000	4 608 000	5 184 000

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Отримавши приблизний обсяг доходу на рік від реалізації послуг, можна визначити фінансовий результат (прибуток) студії йоги. Очікуваний фінансовий результат від надання послуг протягом 2024-2026 рр. представлено у наступній таблиці (табл.3.2):

Таблиця 3.2

Очікуваний фінансовий результат (прибуток) від надання послуг за період 2024-2026 рр., грн.

	Дохід, грн.	Витрати, грн	Прибуток, грн
2024 (липень-грудень)	2 064 000	2 063 340	660
2025	4 608 000	4 067 520	540 480
2026	5 184 000	4 328 720	855 280

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Із розрахунків, наведених у таблиці 3.2, бачимо, що протягом періоду липень-грудень 2024 р. від реалізації нового проекту у вигляді студії йоги отримаємо досить незначну суму прибутку у розмірі 660 грн., однак, протягом періоду 2025-2026 рр. ситуація суттєво покращиться і за результатами діяльності у 2025 р. вдасться отримати прибуток у розмірі 540 480 грн., у 2026 р. - 855 280 грн.

3.2. Розрахунок економічної ефективності проекту

У процесі здійснення планування проектів питання економічної ефективності розглядаються в різних масштабах та на різних стадіях.

Відповідно, існують методи, які використовуються на різних стадіях планування та оцінки:

- на етапі проведення технічного аналізу та планування проекту, коли не всі умови здійснення підприємницької діяльності відомі, вибір здійснюється за допомогою спрощеного часткового аналізу;

- на ключовому етапі оцінки проекту варто розглянути його в цілому, враховуючи результати часткового аналізу, і потім прийняти відповідне рішення щодо його прийняття чи відхилення [24].

Враховуючи тривалість циклу проекту, оцінка показників його ефективності може бути різною. Показники ефективності можуть обчислюватися на весь період проекту, на місячні, квартальні або річні інтервали.

На початкових етапах технічного аналізу розрізняють три основні методи визначення ефективності проектів. Вони не враховують фактор часу або роблять це лише частково:

- порівняння витрат;
- порівняння прибутку;
- порівняння рентабельності.

До найбільш простих показників ефективності проектів, які використовуються під час технічного аналізу, відносяться: капіталовіддача, оборотність товарних запасів та трудовіддача. Проте ці показники належать до показників моментного статичного ряду, вони не приймають до уваги наявність динамічних процесів та їх взаємозв'язок між собою.

Для оцінки ефективності проектів раціональніше використовувати показники, що дозволяють визначити критерії ефективності проектів, враховуючи наступні чинники: вигоди та витрати, зміна вартості грошей у часі тощо. Правильне визначення обсягу початкових витрат на проект - це запорука якості розрахунків окупності проекту, що реалізується [30, с.29].

При аналізі ефективності проекту використовують наступні показники:

- сума інвестицій представляє собою вартість початкових грошових вкладень у проект, які є необхідними для його реалізації. Ці витрати є довгостроковими. Протягом «життєвого циклу» проекту капітал, вкладений у такі активи, повертається у формі амортизаційних відрахувань як частина грошового потоку, а капітал, вкладений у оборотні активи, зберігається у власності інвестора у незмінному вигляді та розмірі після завершення проекту;

- грошовий потік - це дохід від реалізації проекту, який може бути дисконтований або недисконтований. Цей дохід включає чистий прибуток і амортизаційні відрахування, які надходять у складі виручки від реалізації продукції [19, с.39];

- чиста теперішня вартість проекту (NPV) - найвідоміший і найуживаніший критерій. NPV є дисконтованою вартістю проекту, тобто поточною вартістю доходів або вигід, що отримуються від вкладених інвестицій. Чиста теперішня вартість проекту представляє собою різницю між величиною грошового потоку, дисконтованого за прийнятної ставки доходності і сумою інвестицій. Для обчислення NPV проекту потрібно встановити ставку дисконту, застосувати її для дисконтування потоків витрат і вигід, та підсумувати дисконтовані вигоди та витрати (витрати з від'ємним знаком). У фінансовому аналізі ставка дисконту зазвичай визначається як вартість капіталу для компанії. У економічному аналізі ставка дисконту представляє собою закладену вартість капіталу, тобто прибуток, від інвестування у найбільш прибуткові альтернативні проекти.

Якщо NPV є позитивною, це означає, що проект може бути рекомендованим для фінансування. У випадку, коли NPV дорівнює нулю, доходи від проекту лише достатні для повернення вкладеного капіталу. Якщо NPV від'ємне, проект не буде прийматися.

Розрахунок NPV робиться за такими формулами:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}, \quad (3.4)$$

де B_t – вигоди проекту в рік t ;

C_t – витрати на проект у рік t ;

i – ставка дисконту;

n – тривалість (строк життя) проекту [23].

Однією з основних переваг NPV є те, що всі розрахунки ґрунтуються на грошових потоках, а не на чистих доходах. Крім того, ефективність основного проекту можна оцінити підсумовуючи NPV його окремих підпроектів. Це важлива можливість, яка дозволяє використовувати NPV як основний критерій під час аналізу проекту.

Головним недоліком NPV є потреба у докладному прогнозуванні грошових потоків на весь термін життя проекту та припущення про сталість ставки дисконту. [25, с.83].

Термін окупності інвестицій (PBP) - це період, протягом якого грошовий потік, отриманий інвестором від реалізації проекту, досягає величини фінансових ресурсів, вкладених у проект. В господарській практиці його можуть визначати з урахуванням або без урахування потреби у грошових потоках у часі.

Даний показник розраховується за наступною формулою:

$$TO = (t_0 - 1) + \frac{CI - \sum PV_{(t_0-1)}}{PV_{t_0}}, \quad (3.5)$$

де t_0 - номер першого року, у якому досягається умова $\sum PV \geq CI$,

CI – сума інвестицій у проект, тис. грн.

PV – дисконтовані грошові потоки, тис. грн. [13, с.191]

Індекс прибутковості (PI) - відношення суми наведених ефектів (різниця вигід і поточних витрат) до величини інвестицій:

$$PI = \frac{1}{K} \cdot \sum_{i=1}^n \frac{B_i - C_i}{(1+i)^i}, \quad (3.6)$$

PI тісно пов'язаний з NPV. Якщо NPV позитивна, то й $PI > 1$, і навпаки, якщо $PI > 1$, проект ефективний, якщо $PI < 1$ – неефективний [19, с.45].

Грошовий потік - різниця між кількістю отриманих і витрачених грошей, фактичні чисті готівкові кошти, які надходять у фірму (чи витрачаються нею) протягом деякого визначеного періоду.

З точки зору проектного аналізу, грошовий потік обчислюється як різниця між надходженнями грошових коштів та їх витратами, що виникають у результаті реалізації проекту.

Існує декілька підходів до визначення грошового потоку залежно від методів його розрахунку.

Традиційний грошовий потік — це сума чистого доходу та нарахованої амортизації.

Чистий грошовий потік (Cash-flow) — це загальні зміни у залишках грошових коштів фірми за певний період. Після одного або двох років діяльності підприємство сподівається на надходження чистого грошового потоку від інвестиційного проекту. Цей потік грошових надходжень є додатковим доходом від інвестиції за мінусом експлуатаційних витрат, які включають у себе прямі витрати і будь-які податкові платежі, що також є грошовими потоками.

Чистий грошовий потік (ЧГП) – це гроші, які можуть бути реінвестовані для розширення бізнесу або розподілені між інвесторами. Він розраховується наступним чином [29, с.142]:

$$\text{ЧГП} = \text{ЧП} + \text{А}, \quad (3.7)$$

де ЧП – чистий прибуток;

А – амортизація.

У нашому випадку для новоствореного ФОП сума грошових потоків та чистого грошового потоку будуть співпадати.

Внутрішня норма прибутку (внутрішня норма рентабельності або внутрішня норма дохідності) відображає рівень прибутковості проекту та вимірюється величиною дисконтної ставки, за якої приведена вартість грошових надходжень від реалізації інвестиційного проекту дорівнює приведеній вартості інвестицій, тобто, внутрішня норма прибутку є ставкою

дисконту, за якої чистий приведений дохід від інвестиційного проекту дорівнює нулю. Внутрішню норму прибутку можна визначити за допомогою наступної формули:

$$NPV_{IRR} = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t} - IC = 0 \quad (3.8)$$

де NPV_{IRR} – чиста поточна вартість, розрахована за ставкою IRR ;

CF_t (Cash Flow) – грошовий потік у період часу t ;

IC (Invest Capital) – інвестиційні витрати на проект у початковому періоді (теж є грошовим потоком $CF_0 = IC$).

t – період часу [23].

Враховуючи усі можливі типи ризику зазначимо ставку дисконту на рівні 26 %.

Визначимо основні фінансові показники для обґрунтування доцільності проекту, що реалізується (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Розрахунок економічної ефективності проекту

	Показник		2024 (липень- грудень)	2025	2026
1	Сума початкових інвестицій, грн.	723 116	-	-	-
2	Виручка від реалізації послуг, грн.		2 064 000	4 608 000	5 184 000
3	Витрати на експлуатацію проекту, грн.		2 063 340	4 067 520	4 328 720
3.1.	в т.ч. єдиний податок, грн		8 250	21 600	24 000
4	Прибуток, грн.		660	540 480	855 280
5	Грошові потоки /Чистий грошовий потік (Cash-flow), грн.		660	540 480	855 280
6	Коефіцієнт дискотування (при ставці дисконту 26 %)	1	0,7936	0,6298	0,4999
7	Дисконтовані грошові потоки, грн.	-723116	523,78	340 394,30	427 554,47
8	Дисконтований грошовий потік з початку експлуатації проекту, грн.		523,78	340 918,08	768 472,55
9	Чиста теперішня вартість (NPV), грн	45 356,55			

Продовження табл.3.3		
10	Внутрішня норма прибутковості (IRR), %	29
11	Індекс прибутковості (PI), грн.	1,0628
12	Термін окупності інвестицій, роки	2,49

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Відповідно до розрахунків, відображених у таблиці, за три роки реалізації проекту чиста теперішня вартість проекту буде дорівнювати 768 472,55 грн.

Коефіцієнт дисконтування розраховується за наступною формулою:

$$K_n = 1 / (1 + q)^n,$$

де q – ставка дисконту, n – період часу, що віддаляє отримання доходів від часу інвестування

Отже, провівши розрахунки ефективності проекту, можемо дійти наступних висновків:

1. Сума інвестицій у проект становить 723 116 грн.
2. Дисконтовані грошові потоки в результаті реалізації проекту за період 2024-2026 рр. становитимуть 768 472,55 грн.
3. Чиста теперішня вартість проекту складає:
 $768\,472,55 - 723\,116 = 45\,356,55$ грн.

Таким чином, оскільки, $NPV > 0$, інвестиційний проект є вигідним для інвестора. За три роки функціонування проекту грошовий потік не лише задовольняє очікування інвестора у відношенні щодо одержання доходу, а й перевищують очікувані доходи на 45 356,55 грн.

4. Термін окупності інвестицій буде наступним:

$$TO = (3-1) + ((723\,116 - 340\,918,08) / 768\,472,55) = 2,49 \text{ роки}$$

5. Індекс прибутковості

$$768\,472,55 / 723\,116 = 1,0628.$$

Індекс прибутковості (PI) являє собою відношення дисконтованих грошових доходів до наведених на ту ж дату інвестиційних витрат. Індекс

прибутковості визначає, який дохід отримає інвестор на одну умовну грошову одиницю.

Якщо $PI > 1$, то проект ефективний.

PI показує запас фінансової міцності проекту, що дозволяє ранжувати проекти в інвестиційному портфелі.

Відповідно до результатів розрахунку, вклавши 1 грн. можна буде отримати 1,0628 грн, тобто, проект є ефективним.

6. Внутрішня норма прибутковості, відповідно до розрахунків за вищезазначеною формулою, складає 29% [Додаток А]

Внутрішня норма доходності показує у відсотках прибуток з вкладеного капіталу за рік.

Результати проведених розрахунків дають можливість зробити висновок про те, що новий проект по відкриттю студії йоги є вигідним та ефективним, оскільки, з кожним роком, за розрахунками, прибуток від надання послуг буде зростати, індекс прибутковості складе 1,0628 та через 2,49 роки вкладені кошти у створення нового проекту повністю себе окуплять.

3.3. Аналіз можливих ризиків та планування заходів щодо їх запобігання

У будь-якій діяльності або процесі існує ризик. Рівень впливу цього ризику залежить від різних факторів, які можуть мати різні наслідки для об'єкту чи суб'єкта.

Запорукою успіху реалізації проекту є встановлення переліку потенційних ризиків, наслідків здійснення діяльності перед її початком, розробка стратегії з метою уникнення настання негативних наслідків тощо. Проведення чіткої та послідовної роботи з ризиками перед реалізацією проекту являється передумовою досягнення прогнозованих результатів. Виявлення ризиків та здійснення своєчасної роботи з ними гарантує мінімізацію витрат

різноманітних ресурсів, які використовуються у процесі реалізації проекту [11, с.18].

У ринковій економіці ризик являє собою невід'ємну складову господарювання. Оскільки невизначеність завжди присутня, неможливо повністю уникнути ризику. Проте це не означає, що маємо шукати рішення, які гарантують заздалегідь відомий результат, оскільки вони, як правило, виявляються неефективними. Важливо навчитися передбачати ризик, оцінювати його розміри, планувати заходи для його запобігання та не перевищувати допустимих меж. [2, с.49].

Планування та реалізація проектів завжди відбуваються в умовах невизначеності, що виникає внаслідок змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі. Невизначеність, яка пов'язана з можливістю виникнення в ході реалізації проекту несприятливих умов, ситуацій та наслідків, називається ризиком.

Ризик являє собою складну економічно-управлінську категорію, при визначенні якої має місце ряд протиріч. Це випадкова подія, яка з певним рівнем ймовірності може вплинути на хід виконання роботи (процесу, проекту) і спричинити негативні, позитивні чи нейтральні результати прийнятого рішення.

Управління ризиком - це процес реагування на події та зміни ризиків у процесі виконання проекту. Також процес управління ризиками можна охарактеризувати, як комплекс заходів, що включають ідентифікацію, аналіз, зниження і моніторинг ризиків, з метою зниження відхилення фактичних показників реалізації проекту від їх запланованих значень [10, с.34].

У процесі здійснення своєї діяльності підприємства стикаються з великою кількістю зовнішніх та внутрішніх чинників, які впливають як на процеси всередині компанії, так і на кінцевий результат її діяльності. Навколишнє середовище створює умови для виникнення ризиків. Підприємницький ризик є невіддільним від підприємницької діяльності. У підприємницької діяльності ризик є загрозою втрати вкладених у виробничий

процес ресурсів, недоотримання планованого доходу чи поява додаткових витрат. Він може виникнути на будь-якому етапі здійснення діяльності, а також у будь-якій сфері бізнесу [22, с.217].

Кожне підприємство у своїй роботі стикається з зовнішніми та внутрішніми чинниками, які створюють ризики для реалізації проектів.

Зовнішні ризики діяльності компанії включають в себе наступні види ризиків: політичні, законодавчі, природні та макроекономічні. Внутрішні ризики реалізації проектів бувають виробничими, комерційними, фінансовими, кадровими тощо (рис.3.1).

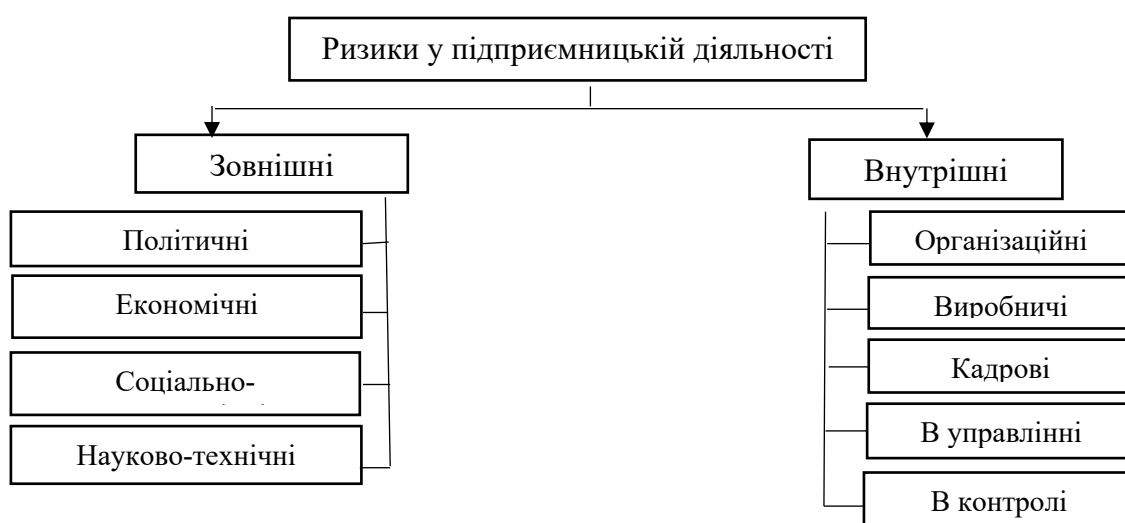


Рис.3.1. Види ризиків у підприємницькій діяльності

Джерело: побудовано на основі [2, с.51]

Серед усіх ризиків, з якими стикаються суб'єкти господарської діяльності, є ті, на які вони можуть впливати, та ті, які не піддіються такому впливу, наприклад, умови оподаткування, ліцензування, політична нестабільність тощо.

Реалізація проекту щодо створення студії йоги пов'язана як із зовнішніми, так із внутрішніми ризиками. Розглянемо їх більш детальноше (табл.3.4).

Таблиця 3.4

Заходи щодо мінімізації зовнішніх та внутрішніх
ризиків реалізації проекту

Ризик	Негативний вплив ризику	Заходи щодо мінімізації ризику
Зростання рівня конкуренції на ринку	Ринок послуг сьогодні характеризується наявністю великої кількості конкурентів, що змушує збільшувати витрати на рекламу, пошук нових клієнтів та розробку методів залучення клієнтів	Покращення рівня обслуговування, встановлення гнучких цін, проведення акцій, розіграшів
Зростання витрат на оплату електроенергії	Через зростання витрат на електроенергію зростають загальні витрати, що, у свою чергу, вплине на кінцевий результат діяльності та зменшення прибутків	Наявність вільних грошових коштів
Зростання витрат на оренду приміщення	Зростання витрат на оренду призводить до зменшення розміру отриманого прибутку, підвищення цін на реалізацію послуг, що спричиняє втрату клієнтів	Можна розглянути можливість передачі приміщення у вільний час під, наприклад, танцювальну студію, що дозволить покрити частину витрат на оренду
Зниження попиту на послуги	Скорочення доходів та прибутку	Використання різноманітних маркетингових стратегій, проведення акцій тощо
Зниження рівня платоспроможності населення	Зменшення обсягів реалізації послуг та, як наслідок, зменшення прибутковості	Гнучка цінова політика
Зростання цін на обладнання	Впливає на ціни реалізації послуг та на фінансові результати діяльності	Аналіз ринку, пошук постачальників обладнання за більш низькими цінами
Низький рівень професіоналізму персоналу	Скорочення якості обслуговування, відлякування потенційних клієнтів	Ретельний підбір персоналу
Плинність кадрів	Скорочення якості обслуговування, понесення додаткових витрат на пошук нових кадрів та зменшення, в результаті, доходу від реалізації послуг	Мотиваційні заходи персоналу

Джерело: складено автором

Отже, бачимо, що в процесі реалізації проекту щодо створення студії йоги доведеться зіткнутися із зовнішніми та внутрішніми ризиками.

Для того, щоб не допустити негативного впливу даних факторів на діяльність студії та отримання нею прибутків, необхідно приділяти увагу наступним факторам: пошук кваліфікованих кадрів, впровадження гнучких цін на реалізацію послуг, проведення акцій та розіграшів для зацікавлення та залучення нових клієнтів, приділення уваги рекламі послуг студії, пошук нових постачальників обладнання для студії тощо.

Висновки до розділу 3

1. Найважливіше місце і значення в діяльності будь-якого підприємства займає прибуток, оскільки він є головною метою діяльності будь-якого підприємства. Прогнозування розміру прибутку представляє собою процес розробки системи заходів для забезпечення його формування в необхідному обсязі і ефективного використання відповідно до завдань розвитку підприємства у майбутньому періоді.

Враховуючи прогнозовані показники доходів та витрат від реалізації проекту студії йоги, ми розраховали, що за липень-грудень 2024 р. можна буде отримати прибуток у розмірі 660 грн., у 2025 р. – 540 480 грн., у 2026 р. – 855 280 грн.

2. Провівши розрахунки ефективності проекту, ми дійшли висновку, що дисконтовані грошові потоки в результаті реалізації проекту за період 2024-2026 рр. становитимуть 768 472,55 грн.; $NPV > 0$, що говорить про вигідність інвестиційного проекту для інвестора; термін окупності інвестицій складе 2,49 роки; індекс прибутковості більше нуля, що підтверджує ефективність проекту.

3. У процесі реалізації проекту доведеться стикнутися з різноманітними внутрішніми та зовнішніми ризиками, які можуть негативно вплинути на кінцевий результат діяльності, тому необхідно приділяти увагу наступним факторам: пошук кваліфікованих кадрів, впровадження гнучких цін на реалізацію послуг, проведення акцій та розіграшів для зацікавлення та

залучення нових клієнтів, приділення уваги рекламі послуг студії, пошук нових постачальників обладнання для студії тощо.

ВИСНОВКИ

1. Актуальність бізнес-ідеї відкриття йога-студії у м. Одеса полягає у тому, що заняття йогою у сучасному світі стає все більш популярними через зростання інтересу до здорового способу життя, психоемоційного благополуччя та фізичної форми.

Сьогодні фітнес став не просто способом зробити своє тіло красивим, а перетворився на цілу індустрію із низкою послуг. Поява нових спортивних трендів у 2023 та 2024 році продиктована насамперед зручністю, комфортом та безпекою для здоров'я.

Потенціал української фітнес-індустрії може бути реалізований у повному обсязі при створенні привабливих умов для інвестування та умов для розвитку масових фізичних занять.

Перші фітнес-центри в Україні з'явилися лише після отримання країною статусу незалежної держави. Кількість фітнес-закладів, починаючи з 2015 р., мала тенденцію до зростання, однак, ситуація змінилася після 2020 р., через пандемію, а згодом ще й через війну.

В нашій країні дохід від фітнес-послуг становив 266,5 млн євро. До занять фітнесом залучено 1,2 млн. осіб (2,9% населення). Найбільш активною частиною клієнтів фітнес-закладів є молоді люди у віці 31-35 років, які досягли стабільного доходу і усвідомили необхідність вести здоровий спосіб життя.

Одеса – друге місто після Києва за основними показниками фітнес-індустрії та за покриттям фітнес-послугами займає другу позицію (7,4 %).

Одеса також займає друге місце після Києва за середньорічною вартістю відвідування, що свідчить про можливість розвитку в місті більш дорогого сегменту фітнес-клубів.

На сьогоднішній день у місті можна нарахувати 65 студій йоги. Більшість із них розташовані та являються частиною фітнес-залів. Популярними видами йоги є: аштанга-йога, хатха-йога, раджа-йога, кундаліні, відновлювальна, аеройога тощо.

2. Для здійснення підприємницької діяльності необхідно пройти процедуру державної реєстрації. Було визначено основні умови та вимоги, які встановлені законодавством щодо створення йога-студії «Баланс» в м. Одеса.

Під час реєстрації підприємницької діяльності майбутній підприємець вказує обрані КВЕДи у заяві про державну реєстрацію фізичної особи підприємцем. Для новоствореної йога-студії буде обрано КВЕД 85.51 - освіта у сфері спорту та відпочинку, а також КВЕД 93.12 - діяльність спортивних клубів.

3. Для йога-студії «Баланс» було обрано організаційно-правову форму власності у вигляді ФОП (фізична особа-підприємець). Юридична адреса: м. Одеса, вул. Черняховського, 4. Планується, що йога-студія буде функціонувати на спрощеній системі оподаткування 2 групи.

4. Створювану йога-студію «Баланс» планується розмістити за адресою м. Одеса, вул. Черняховського, 4. Бізнес буде націлений на надання послуг з оздоровчого фітнесу, які будуть включати такі напрямки як йога (хатха та аштанга), йога для вагітних, стретчинг, аеростретчинг, пілатес, міофасціальний реліз та барре.

5. Даний бізнес є досить прибутковий, тому конкуренція суттєва. Але це також означає, що попит на такі послуги ще більший. Якісна йога-студія не залишиться непоміченою серед потенційних клієнтів.

Людям сьогодні не вистачає спортивних напрямків, які б були спрямовані на набуття і підтримання виключно фізичної форми, вони шукають можливості скинути тягар негативних емоцій, що накопичилися, в спокійній обстановці привести думки до ладу, винести себе поза повсякденну буденність та проблеми. Через це йога-студії стабільно відкриваються, як у великих, так і малих містах України.

Проведена оцінка конкурентних переваг йога-студії свідчить, що основними сильними сторонами новоствореної студії є вдале місцезнаходження, привабливий дизайн приміщення, наявність сайту,

кваліфіковані спеціалісти, сучасне обладнання, наявність внутрішньої підготовки кадрів (підвищення кваліфікації), зручний графік роботи.

6. Відкриття студії йоги планується на липень 2024 р.

Для відкриття студії йоги мають бути початкові витрати на наступні статті: реєстрація бізнесу, оренда приміщення, косметичний ремонт, придбання необхідного інвентарю, набір персоналу, реклама тощо.

У загальній сумі початкових інвестицій найбільшу частку займають витрати на технологічне устаткування (27,2%), обладнання (20,7%), оренду приміщення (17,4%), меблі (15,8%).

Підрахувавши всі витрати, визначили, що початкові інвестиції на відкриття студії йоги будуть складати 723 116 грн.

Створення нового бізнесу буде здійснюватися за рахунок власних та кредитних коштів. Планується, що власні кошти будуть становити 513 116 грн, а банківський кредит – 210 000 грн. Банківський кредит буде оформлено на період 12 місяців у банку «ПУМБ». Кредитні кошти будуть складати 200 000 грн. та будуть оформлені як кредит «всеБізнес».

Кожного місяця доведеться покривати поточні витрати, відображені наступними статтями: заробітна плата, податкові платежі, оплата комунальних послуг, оплата інтернету, послуг служби охорони тощо.

Поточні витрати за 2024 р. (липень-грудень) складають у сумі 2 063 340 грн. В місяць за цей період сума поточних витрат буде складати 343 890 грн. Найбільшу питому займає заробітна плата, яка складає 1 442 040 за період липень-грудень 2024 року.

7. За прогностичними підрахунками протягом періоду липень-грудень 2024 р. від реалізації нового проекту у вигляді студії йоги можна буде отримати прибуток у розмірі 660 грн., за результатами діяльності у 2025 р. вдасться отримати прибуток у розмірі 540 480 грн., а у 2026 р. – 855 280 грн.

8. Провівши розрахунки ефективності проекту, встановили, що чиста теперішня вартість проекту більше нуля, тобто, інвестиційний проект є вигідним. За три роки функціонування проекту грошовий потік не лише

задовольняє очікування інвестора у відношенні щодо одержання доходу, а й перевищують очікувані доходи на 45 356,55 грн. Термін окупності інвестицій складе 2,49 роки. На кожну гривню вкладених коштів у проект підприємство отримає 1,06 грн. теперішньої вартості доходу, що підтверджує ефективність проекту.

9. Не слід також забувати про те, що у процесі реалізації нового проекту, доведеться зіткнутися з різноманітними ризиками, як зовнішніми, так і внутрішніми, а саме: зростання рівня конкуренції на ринку; зростання витрат на оплату електроенергії, оренду приміщення; зростання цін на обладнання; зниження попиту на послуги; зниження рівня платоспроможності населення; низький рівень професіоналізму персоналу; плинність кадрів тощо.

Для зменшення ризиків негативного впливу даних факторів на діяльність студії, необхідно здійснювати пошук кваліфікованих кадрів, впроваджувати гнучкі ціни на реалізацію послуг, проводити акції та розіграші для залучення нових клієнтів, приділяти увагу рекламі тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналіз ринку фітнес-послуг України. URL:<http://mybiblioteka.su/tom2/8-73174.htm> (дата звернення 23.03.2024).
2. Барташевська Ю. М. Обґрунтування вибору методу оцінки інвестиційних ризиків за їх рівнем. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2022. № 1 (10). С.49-72.
3. Бистра І. І., Чайченко Н. Л., Клименко Г. В., Ковальова А. О. Аналіз ринку фітнес-послуг в оздоровчо-спортивній сфері в умовах карантину. *Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова*. Серія 5. Педагогічні науки: реалії та перспективи. 2023. Вип. 81. С. 30–34.
4. Богоявленський О. В., Попова І. В. Маркетингові стратегії у розвитку фітнес-індустрії. *Науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку»*. 2023. Вип. 32. С. 89–95.
5. Борисова Г. М. Теоретичні аспекти управління ризиком на підприємстві. *Актуальні проблеми економіки*. 2021. №7. С. 116-121.
6. Вавілов В. Тренди не завжди сприяють прибутковості бізнесу. Дайджест FitnessConnectUa. URL: https://old.fitnessconnect.com.ua/plugins/content/pdf_embed/assets/viewer/pdfjs/web/viewer.html?file=%2Ffiles%2Fdigest%2F2018%2Ftrends2022.Pdf (дата звернення: 23.03.2024).
7. Василенко М. Сучасний стан та проблеми підготовки фітнес-тренерів в США. *Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту* : зб. наукових праць Харків: ХДЛДМ (ХХП1), 2022. № 11. С. 186–188.
8. Воробйова А. В. Світові та національні фітнес-тренди. *Спортивна наука і здоров'я людини*. 2023. № 1 (1). С. 10–17.
9. Воробйова А., Ковальова Н., Юрченко О., Ковальов В. Фітнес-тренди. *Спортивний вісник Придніпров'я*. 2023. № 1. С. 230–237.

- 10.Гвоздев Ю. В. Методичні підходи до аналізу інвестиційних проектів в умовах ризику та невизначеності. *Продуктивність агропромислового виробництва. економічні науки*. 2022. № 27. С.33-37.
- 11.Голубєв Д. І. Особливості ризику та невизначеності при оцінці ефективності управління інвестиційних проектів. *Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки*. 2022. № 2. С. 17-26.
- 12.Гуменюк В. Тенденції розвитку ринку фітнес послуг. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=ZaHlSP2dI7I> (дата звернення: 23.03.2024).
- 13.Гуменюк В. С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до чизначення сутності. *Економіка і суспільство*. 2021. №3. С.189-192.
- 14.Дембіцька О. О., Гайдай С. І., Чайченко Н. Л., Хапсаліс Г. Л. Перспективи розвитку фітнес-індустрії в Україні. *Rehabilitation & Recreation*. №15. 2023. С.160-166.
- 15.Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.org>. (дата звернення: 22.03.2024).
- 16.Дослідження ринку фітнес-послуг України 2022. URL: <https://fitcurves.org/wp-content/themes/fitcurves/fr-new/2022.pdf> (дата звернення: 23.03.2024).
- 17.Дослідження ринку фітнес-послуг України. URL:<https://fitcurves.org/wp-content/themes/fitcurves/fr-new/2023.pdf> (дата звернення: 20.03.2024).
- 18.Дослідження ринку фітнес-послуг України. URL: https://www.researchgate.net/publication/334030659_Svitovi_ta_nacionalni_fitnes-trendi_2022 (дата звернення: 20.03.2024).
- 19.Ковшун Н. Е., Левун О. І. Аналіз та реалізація проектів: навч. посіб. Рівне: НУВГП. 2022. 350 с.
- 20.Котуранова Т., Железнова М. Стратегічні аспекти підвищення конкурентоспроможності фітнес-клубів. *Економічний простір*: зб. наукових праць. Дніпро, 2022. № 179. С. 159–163.
21. Кредит «всеБізнес» для ФОП від «ПУМБ» URL: <https://www.digital.pumb.ua/credit> (дата звернення: 30.03.2024).

- 22.Ляхович Л. А. Аналіз ризиків інвестиційних проектів підприємств. *Інноваційна економіка*. 2022. № 2. С. 216-220.
- 23.Макалюк І. В., Бабенко І. Ю. Управління ризиками інвестиційних проектів. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2021. Вип. 18. С. 63-70.
- 24.Мамотенко Д. Ю. Оцінка ефективності інвестиційних проектів URL: https://vlp.com.ua/files/32_13.pdf (дата звернення: 25.03.2024).
- 25.Осипова Т. В. Теоретичні аспекти трактування прибутковості в сучасних умовах господарювання. *Управління розвитком*. 2022. № 1. С. 82-85 .
- 26.Павлишенко М. М. Значення прибутку підприємства в ринковій економіці. *Науковий вісник*. 2021. №5. С.45-53.
- 27.Поторій Я. Фітнес-клуби: здоровий спосіб життя має свою ціну. URL: http://ua.prostoblog.com.ua/osobisti/byudzhet/fitnes_klubi_zdoroviy_sposib_zhittya_mae_svoyu_tsinu (дата звернення: 20.03.2024).
- 28.Тишина Н. Розвиток фітнес-індустрії: тенденції та перспективи. URL: <http://nbr.com.ua/ua/news/855> (дата звернення: 20.03.2024).
- 29.Хринюк О. С. Прибуток підприємств та економічні методи управління процесом його формування. *Економіка та підприємництво*. 2022. № 4 (103). С. 139-144.
- 30.Цимбалюк І. Сталий розвиток спортивно-оздоровчої сфери регіону заради миру та безпеки : монографія. Луцьк : Вежа-Друк. 2022. 254 с.
- 31.Черчик Л. М. Інвестиційний менеджмент : конспект лекцій. ВНУ імені Лесі Українки. Луцьк, 2023. 171 с.
- 32.Фітнес ринок України. URL: <http://www.marketingua.com/articles.php?articleId=4388> (дата звернення: 22.03.2024).
33. Воловик Н. І. Основи оздоровчого фітнесу: навч. посіб. Київ: НПУ імені М. П. Драгоманова, 2010. 240 с.
34. Онопрієнко О. В., Онопрієнко О. М. Основи оздоровчого фітнесу: навч. посіб. Черкаси: ЧДТУ, 2020. 194 с.

- 35.Синиця С. В. Оздоровча аеробіка. Спортивно-педагогічне вдосконалення: навч. посіб. Полтава: НПУ імені В. Г. Короленка, 2011. 236 с.
36. Воловик Н. Основи фітнес-йоги: навч. посіб. Київ: УДУ ім. Михайла Драгоманова, 2024. 163 с.
37. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 18-22. Ст. 144.
38. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань: Закон України від 15.05.2003 № 755-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 31-32, Ст.263.
39. КВЕД-2010:Клас85.51.URL: https://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/85/KVED10_85_51.html (дата звернення: 20.03.2024).
- 40.КВЕД-2010:Клас93.12.URL: https://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/93/KVED10_93_12.html (дата звернення: 20.03.2024).
41. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 435-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. №№ 40-44. Ст. 356.
- 42.Про зайнятість населення: Закон України від 05.07.2012 № 5067-VI. *Відомості Верховної Ради України*. 2013. № 24. Ст.243.
- 43.Про охорону праці: Закон України від 14.10.1992 № 2694-XII. *Відомості Верховної Ради України*. 1992. № 49. Ст.668.
44. Плюси і мінуси ФОП і ТОВ URL: <https://gc.ua/uk/fop-abo-tov-shho-vibrati/> (дата звернення: 20.03.2024).
45. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI. *Відомості Верховної Ради України*. 2011. № 13-14, № 15-16, № 17. Ст.112.
- 46.Петровська Т.Є. Життєвий цикл проекту та його удосконалення під час впровадження проекту: зб. наукових праць. Харків: УДАЗТ. 2019. №. 139 – С. 293-297.
- 47.Лаврів Л. А. Бізнес-планування у діяльності організації: базові процедури та основні методичні підходи. *Інноваційна економіка*. 2013. № 10. С. 104-111.
48. Карпов В. А. Аналіз підприємницьких проектів: навч. посіб. Одеса: ОНЕУ, 2013. 241 с.

49. Македон В. В. Розробка стратегії розвитку промислового підприємства. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2013 Вип. 1. С. 369-373.
50. Покропивний С. Ф., Соболев С. М. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2002. 379 с.
51. Дерев'янко О. Г. Методичні основи національного рейтингу якості управління репутацією . *Стратегія економічного розвитку України*. 2015. № 36. С. 13-25.
52. Череп А. В., Томарева-Патлахова В. В., Кабанова О. О. Формування ефективної системи управління підприємствами. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2021. № 6(2). С. 280-286.
53. Карпов В. А. Проектний аналіз: навч. посібник. К.: Видавничий дім «Кондор», 2019. 324 с.

ДОДАТКИ

Розрахунок внутрішньої норми прибутковості

Додаток А

Библиотека функций

Определенные имена

=ВСД(F3:F6)

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
		часовий проміжок	доходи	витрати	прибуток							
		0			-723116							
		1	2064000	2063340	660							
		2	4608000	4067520	540480							
		3	5184000	4328720	855280							
		IRR			=ВСД(F3:F6)							

Аргументы функции

ВСД

Значения

F3:F6

= {-723116;660;540480;855280}

Предположение

= число

= 0,290421095

Возвращает внутреннюю ставку доходности для ряда потоков денежных средств, представленных численными значениями.

Значения

массив или ссылка на ячейки, содержащие числа, по которым нужно вычислить внутреннюю ставку доходности.

Значение: 0,290421095

[Справка по этой функции](#)

OK

Отмена

B	C	D	E	F	G	H	I
	часовий проміжок	доходи	витрати	прибуток			
	0			-723116			початкові інвестиції
	1	2064000	2063340	660			чистий дохід за перший рік
	2	4608000	4067520	540480			чистий дохід за другий рік
	3	5184000	4328720	855280			чистий дохід за третій рік
	IRR			29%			